

**WESTDEUTSCHE
INDUSTRIEANLAGEN - EXPORTE
IN DIE SOWJETUNION**

- ENTSCHEIDUNGSRAHMEN UND ENTSCHEIDUNG -

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft
der Freien Universität Berlin

vorgelegt von

Dipl.-Kfm. Eberhard Bremeier
aus Berlin

Berlin 1971

1972

**WESTDEUTSCHE
INDUSTRIEANLAGEN - EXPORTE
IN DIE SOWJETUNION**

- ENTSCHEIDUNGSRAHMEN UND ENTSCHEIDUNG -

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft
der Freien Universität Berlin

vorgelegt von

Dipl.-Kfm. Eberhard Bremeier
aus Berlin

Berlin 1971



Vorsitzender des
Fachbereichsrates

Referent

Korreferent

Tag der mündlichen Prüfung :

: Prof. Dr. Gerold Krause-Junk
: Prof. Dr. Bernhard Bellinger
: Prof. Dr. Karl Chr. Behrens
: 18. Februar 1972

**...und wir bezahlen mit
Waren, an denen
Bonn Mangel
leidet!"**





Digitized by the Internet Archive
in 2026

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
O PROBLEMSTELLUNG UND GANG DER UNTERSUCHUNG	8
1 GRUNDLAGEN: UNTERNEHMERISCHE ENTSCHEIDUNGEN BEIM INDUSTRIEANLAGEN-EXPORT	11
1.1 Unternehmerische Entscheidung	11
1.1.1 Zielsetzungen	12
1.1.2 Entscheidungsprozeß	16
1.1.3 Exportentscheidungen	20
1.2 Exportmarktforschung für Industrie- anlagen	26
1.2.1 Hersteller und Abnehmer von Industrieanlagen	27
1.2.2 Trendinformationen	36
1.2.3 Informationen für den Einsatz der Instrumentalvariablen	43
1.3 Zahlungsbedingungen beim Industrie- anlagen-Export	63
1.3.1 Zahlungsweise	63
1.3.2 Zahlungssicherung	69
1.3.3 Refinanzierungsmöglichkeiten	78

	Seite
2 UNTERSCHIEDLICHE WIRTSCHAFTSORDNUNGEN ALS ENTSCHEIDUNGSRAHMEN	86
2.1 Sowjetische Wirtschaftsordnung	86
2.1.1 Gesellschafts- und wirtschafts- politische Konzeption	87
2.1.2 Staatliche Planung und Leitung der Wirtschaft	94
2.1.2.1 Institutionen der Wirt- schaftsplanung	95
2.1.2.2 Ablauf der Wirtschafts- planung	102
2.1.2.3 Bedeutung der Preise	109
2.1.3 Außenwirtschaft innerhalb der staatlichen Wirtschaftsplanung	114
2.1.3.1 Außenhandelsorganisation und -planung	114
2.1.3.2 Auswahl der Außenhandels- partner	127
2.1.3.3 Finanzielle Abwicklung	142
.1 Verrechnungsabkommen	143
.2 Kompensationsgeschäfte	152
.3 Kreditversicherung und langfristiger Kredit	156
2.2 Westdeutsche Wirtschaftsordnung	164
2.2.1 Gesellschafts- und wirtschafts- politische Konzeption	165
2.2.2 Individuelle Planung und staat- liche Lenkung der Wirtschaft	172
2.2.3 Staatliche Lenkung der Außen- wirtschaft	179
2.2.3.1 Institutionen der Bundes- republik	180
2.2.3.2 Bedeutung der EWG	186
2.2.3.3 Staatliche Einflußmöglich- keiten auf den Außenwirt- schaftsverkehr	200
.1 Ausfuhr von Industrie- anlagen	200
.2 Einfuhr von Kompensa- tionswaren	210
.3 Kreditversicherung und langfristiger Kredit	216

	Seite
3 AUSWIRKUNGEN DER BEIDEN UNTERSCHIEDLICHEN WIRTSCHAFTSORDNUNGEN AUF DIE EINZELWIRTSCHAFTLICHE ENTSCHEIDUNGSFINDUNG	225
3.1 Entscheidung über die Abgabe eines freien Angebots	226
3.1.1 Quantitative Bedarfsforschung	226
3.1.2 Einsatz absatzpolitischer Instrumente	234
3.1.3 Ergebnis	244
3.2 Entscheidung über die Abgabe eines gebundenen Angebots	246
3.2.1 Kontaktaufnahme und Vorverhandlungen	247
3.2.2 Vorleistungen als verlorene Ausgaben	256
3.2.3 Ergebnis	260
3.3 Entscheidung über den Vertragsabschluß	264
3.3.1 Preis, Lieferung und Inbetriebnahme der Anlage	264
3.3.2 Kreditversicherung und langfristiger Kredit	275
3.3.3 Ergebnis	280
4 ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK	284
LITERATURVERZEICHNIS	287
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	326
LEBENS LAUF	329

O PROBLEMSTELLUNG UND GANG DER UNTERSUCHUNG

Gegenwärtig ist die quantitative Bedeutung, die der Ost-West-Handel für westliche Industrieländer hat, umgekehrt proportional zur Zahl der Publikationen, die ständig neu darüber erscheinen. Den Ursachen dieses Phänomens wollen wir nicht nachgehen, statt dessen aber festhalten, daß trotz der schier unübersehbaren Flut von Veröffentlichungen die betriebswirtschaftlichen Probleme des Exports in osteuropäische Länder bisher nur unvollständig erörtert worden sind. Er wird in fast allen Monographien aus volkswirtschaftlicher Sicht behandelt, wobei man sich vorwiegend auf den Handel im allgemeinen bezieht, selten auf einzelne osteuropäische Länder und spezifische westliche Exportgüter oder -gütergruppen. Da bisherige Untersuchungen einzelwirtschaftliche Fragestellungen weitgehend unberücksichtigt lassen, sind sie für die praktische Unternehmenspolitik kaum brauchbar. Die einzige Monographie, die sich der Probleme aus betriebswirtschaftlicher Sicht annimmt, ist das 1971 erschienene und von der Wirtschaftspraxis stark beachtete¹ Buch "Ostwesthandel für die 70er Jahre" von Horst LANGE-PROLLIUS.² Doch differenziert auch er nicht nach einzelnen osteuropäischen Ländern und westlichen Exportgütern. Hinzu kommt, daß er zwar detailliert und praxisnah den Ablauf der Geschäfte, besonders der Verhandlungen schildert, jedoch nicht untersucht, unter welchen Bedingungen eine westliche Unternehmung überhaupt in sie eintreten kann. Er beschreibt also ausführlich das "Wie", ohne das der Durchführung vorgelagerte "Ob" hinreichend analysiert zu haben. Hier aber liegt das eigentliche unternehmerische Problem, das es vor akquisitorischen Maßnahmen zu lösen gilt.

- 1) GUSMANN, Georg: Durch die Liebe ist schon manches Geschäft geplatzt. Erfahrungen und Praktiken im Ost-Handel. In: Handelsblatt, Nr. 46, v. 8.3.71, S. 20.
- 2) LANGE-PROLLIUS, Horst: Ostwesthandel für die 70er Jahre. Mit dem banktechnischen Beitrag die Forfaitierung und das Switchgeschäft von Erich Kissner. Bad Harzburg 1971.

Plant man über die Landesgrenze gerichtete Aktivitäten, müssen neben einzel- und gesamtwirtschaftlichen auch politische Einflüsse berücksichtigt werden. Sie gewinnen um so mehr an Gewicht, je stärker sich die gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Verhältnisse im Export- und Importland voneinander unterscheiden. Besonders trifft das auf osteuropäische Länder zu, bei denen der westliche Exporteur ausschließlich mit staatlichen Institutionen kontrahiert. Welche Schwierigkeiten auftreten können, veranschaulichen die in den Jahren 1968 bis 1970 von der Sowjetunion mit westlichen Unternehmungen und Regierungen abgeschlossenen "Röhren/Erdgas-Geschäfte" und das noch verhandelte "Kama-Projekt", über das die Presse 1970 und 1971 fast permanent berichtete. Schwierigkeiten ergeben sich aber nicht erst in den Vertragsverhandlungen. Sie beginnen bereits, wenn es gilt, Unterlagen für rationale Exportentscheidungen bereitzustellen.

Die zwischen der Sowjetunion und den westlichen Industrieländern auf zahlreichen Gebieten bestehende technologische Lücke¹ vermag sie im Grunde nur über den Import von technischem Wissen sowie von Ausrüstungen und Industrieanlagen aus den USA, Japan und den westeuropäischen Ländern zu schließen. Durch den deutsch-sowjetischen Vertrag von 1970 erscheinen Lieferungen der westdeutschen Industrie in die Sowjetunion künftig in größerem Umfang möglich. Unsere Aufgabe ist es mithin zu untersuchen, inwieweit sich westdeutsche Unternehmungen um I n d u s t r i e a n l a g e n - E x p o r t e in die Sowjetunion bemühen sollten. Da es sich hierbei um ein unternehmerisches Entscheidungsproblem handelt, gehen wir im ersten Hauptteil von den unternehmerischen Zielsetzungen und Entscheidungsprozessen, speziell den Exportentscheidungen aus. Unser

1) Vgl. WASOWSKI, Stanislaw (Ed.): East-West Trade, and the Technology Gap. A political and economic appraisal. New York-Washington-London 1970.

besonderes Anliegen ist es dabei, jene Informationen herauszuarbeiten, die man für Exportentscheidungen bei Industrieanlagen benötigt. Da hier die Entscheidungsprobleme losgelöst von bestimmten Importländern erörtert werden, bilden diese Überlegungen den Maßstab, mit dem sich das Gewicht der Untersuchungsergebnisse des zweiten Hauptteils beurteilen läßt. In ihm wird der unternehmerische Entscheidungsrahmen untersucht, der vor allem durch die beiden unterschiedlichen Wirtschaftsordnungen determiniert ist. Ihre Analyse macht die Grenzen unternehmerischer Entscheidungen deutlich und zeigt gleichzeitig, wie sich die für Entscheidungen über Industrieanlagen-Exporte in die Sowjetunion notwendigen Informationen gewinnen lassen. Sie werden im dritten Hauptteil mit den allgemeinen, unabhängig von der Lieferung in ein bestimmtes Land gegebenen Bedingungen des Anlagen-Exports konfrontiert. Auf diese Weise lassen sich nicht nur die Auswirkungen der beiden Wirtschaftsordnungen auf die einzelwirtschaftliche Entscheidung aufzeigen. Es läßt sich darüber hinaus auch diskutieren, unter welchen Bedingungen und inwieweit es sinnvoll ist, akquisitorisches Potential - dieses ist ja Entscheidungsobjekt - aus anderen Ländern abzuführen, um es in der Sowjetunion einzusetzen.

Da für die Problemlösung neben theoretischem Wissen um volks- und betriebswirtschaftliche Systemzusammenhänge möglichst genaue Informationen über die Realität erforderlich waren, mußte eine überaus große Zahl von Publikationen ausgewertet werden. Verbleibende Informationslücken versuchte der Verfasser durch Gespräche mit Wissenschaftlern und Praktikern des Ost-West-Handels zu schließen. Wenn trotzdem nicht sämtliche Teilprobleme gelöst werden konnten, so lag dies an der Lückenhaftigkeit des publizierten Materials und der oftmals geringen oder widersprüchlichen Auskünfte aus der Wirtschaftspraxis.

Das Manuskript wurde Ende August 1971 abgeschlossen.

1 GRUNDLAGEN: UNTERNEHMERISCHE ENTSCHEIDUNGEN BEIM INDUSTRIEANLAGEN-EXPORT

Hauptanliegen muß es zunächst sein, von einer Charakteristik betriebswirtschaftlicher Entscheidungen her die Eigenart von Exportentscheidungen herauszuarbeiten. Da die spezifischen Probleme - von der Exportvorbereitung bis zum Exportvollzug und der damit verbundenen Exportfinanzierung - außer den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch aus den Besonderheiten des Exportgutes resultieren, ist dann zu präzisieren, welche besonderen Probleme Industrieanlagen in die Exportentscheidung hineinragen.

Wenn wir im folgenden von den unternehmerischen Zielen und Entscheidungen ausgehen, haben wir die westdeutsche Unternehmung vor Augen, die vor Exportentscheidungen steht. Im zweiten Hauptteil der Arbeit wird sich jedoch zeigen, daß die allgemeinen Überlegungen über Ziele und Entscheidungen analog auch in der Sowjetunion gelten, nur: dort bezogen auf den Staat oder seine Repräsentanten, denn Unternehmer ist, wer unternehmerische Entscheidungen trifft.¹

1.1 Unternehmerische Entscheidung

=====

Sämtliche in einer Unternehmung zu treffenden Entscheidungen sind auf das engste mit Zielsetzungen verknüpft.² Die Entwicklung eines Zielsystems ist mit einer Fülle von Ent-

- 1) BIDLINGMAIER, Johannes: Unternehmerziele und Unternehmerstrategien. Wiesbaden 1964, S. 17. Zum Begriff der unternehmerischen Entscheidung vgl. S. 19-20.
- 2) Sehr ausführlich sind die Beziehungen zwischen Entscheidungsprozeß, unternehmerischer Zielsetzung und Unternehmungsorganisation dargestellt bei MAG, Wolfgang: Grundlagen einer betriebswirtschaftlichen Organisationstheorie. Eine Analyse der Beziehungen zwischen unternehmerischer Zielsetzung, Entscheidungsprozeß und Unternehmungsorganisation. Köln und Opladen 1969, S. 25-42.
Vgl. aber auch: HEINEN, Edmund: Das Zielsystem der Unternehmung. Grundlagen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen. Wiesbaden 1966, S. 18-19; BIDLINGMAIER, Johannes: Zielkonflikte und Zielkompromisse im unternehmerischen Entscheidungsprozeß. Wiesbaden 1968, S. 17-19; SCHMIDT-SUDHOFF, Ulrich: Unternehmerziele und unternehmerisches

scheidungsprozessen verbunden. Bei diesen Zielentscheidungen handelt es sich in marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaften um autonome Wahlhandlungen, an denen überwiegend mehrere Personen(gruppen) beteiligt sind. Diese legen das oberste Ziel der Unternehmung wie auch jene Mittel fest, mit denen es erreicht werden soll. In hierarchischen Organisationssystemen ist dabei jeweils das Ziel einer Rangstufe Mittel der darüberliegenden und umgekehrt jedes Mittel Ziel der darunterliegenden Rangstufe.¹ Mithin kann die Qualität von Mittelentscheidungen einzig am Grad der jeweils übergeordneten Zielerreichung beurteilt werden,² wodurch der Erfolg von Realisationsprozessen überprüfbar wird.

1.1.1 Zielsetzungen

Unter einem Ziel versteht man allgemein einen als erstrebenswert angesehenen Zustand. "Der Begriff der Zielentscheidung ... umfaßt ... alle Wahlakte zwischen Zielalternativen unabhängig davon, auf welcher hierarchischen Ebene oder für welches Projekt sie zu treffen sind".³ Obschon diese Auffassung wohl kaum bestritten werden kann, ist jedoch zu berücksichtigen, daß die verschiedenen Zielentscheidungen von unterschiedlichem Gewicht sind. Dies folgt einfach aus der hierarchisch gestaffelten, unterschiedlich weiten Kompetenz- und Verantwortungsverteilung innerhalb der Unternehmung.⁴ Das oberste Ziel, an dem sich sämtliche Ent-

Zielsystem. Wiesbaden 1967, S. 15-16 und 23-25; STRASSER, Helge: Zielbildung und Steuerung der Unternehmung. Wiesbaden 1966, S. 9-10.

- 1) BIDLINGMAIER, Johannes: Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, a.a.O., S. 76-77.
- 2) In Anlehnung an ENGELS, Wolfram: Betriebswirtschaftliche Bewertungslehre im Licht der Entscheidungstheorie. Köln und Opladen 1962, S. 18.
- 3) BIDLINGMAIER, Johannes: Zielkonflikte und Zielkompromisse im unternehmerischen Entscheidungsprozeß, a.a.O., S. 19-20 (im Original teilweise gesperrt).
- 4) Vgl.: BRÖDEMANN, Wolfgang: Die haushaltsrechtliche Prüfung der Geschäftsführung bei Industrieunternehmen mit Beteiligung des Bundes oder der Länder (Prüfung nach § 48 RHO), Diss. Berlin 1967, S. 40; HOFFMANN, Friedrich:

scheidungen darunterliegender Ebenen auszurichten haben, kann im Rahmen des gesamten Zielsystems¹ - das mit der Unternehmungsorganisation deckungsgleich sein sollte² - mit dem größten Freiheitsgrad gewählt werden. Bereits für die darunterliegende Stufe ist dieses Ziel ein Datum, das maßgeblich die Richtung des Vorgehens, aber auch den Zielinhalt der nächsttieferen Ebene bestimmt. Auf jeder abwärts folgenden Stufe wird die Wahlfreiheit weiter eingeschränkt, da Ziele oder Mittel zunehmend konkretisiert sind, wodurch der Handlungsspielraum für die Organisationsteilnehmer immer enger wird. Die Gesamtheit dieser hierarchisch geordneten Ziele wird als Zielsystem bezeichnet.

In der Praxis angestrebte Zielsetzungen lassen sich auf dreierlei Weise ermitteln:

- man befragt die Entscheidungsträger;
- man analysiert ihre Verhaltensweise und schließt daraus auf die Ziele;
- man leitet die Ziele aus der jeweiligen Wirtschaftsordnung ab.

Das an der Spitze eines Zielsystems stehende Ziel wollen wir als Formalziel, alle nachgeordneten Ziele hingegen als Sachziele (Mittel) bezeichnen.³ FRESE definiert: "Das Formalziel entspricht dem individuellen Wert- und Präferenzsystem des Entscheidungssubjektes. Das Sachziel als konkretisiertes Handlungsprogramm läßt sich erst formulieren,

Organisation der Führungsgruppe. Berlin 1969, S. 86-89.

- 1) Beispiele unternehmerischer Zielsysteme finden sich bei HEINEN, Edmund: a.a.O., S. 128 und 130 sowie SCHMIDT-SUDHOFF, Ulrich: a.a.O., S. 100.
- 2) Vgl. dazu MAG, Wolfgang: a.a.O., S. 202-205.
- 3) Für unternehmerische Ziele finden sich in der Literatur sehr unterschiedliche Gliederungskriterien. Vgl. dazu SCHMIDT-SUDHOFF, Ulrich: a.a.O., S. 93-101. Die Ausdrücke Formal- und Sachziel sind von KOSIOL übernommen, werden jedoch von uns anders definiert. Vgl. KOSIOL, Erich: Erkenntnisgegenstand und methodologischer Standort der Betriebswirtschaftslehre. In: ZfB, 31. Jg. (1961, Nr. 3), S. 130.

wenn nach den Kriterien des Formalziels eine oder mehrere Handlungsalternativen ausgewählt worden sind."¹ Wenn hier die Formalzielbestimmung dem subjektiven Element 'individuelles Wert- und Präferenzsystem' des Entscheidungssubjektes überlassen wird, könnte man annehmen, daß die jeweilige Wirtschaftsordnung ohne Belang ist. Außerdem setzt FRESE implizite Unternehmerziele und Unternehmungsziele gleich, eine Vereinfachung, die in der Literatur oftmals und stillschweigend vorgenommen wird,² neuerdings aber auf Kritik stößt.³ Formalziele des Unternehmers wären beispielsweise Einkommens-, Prestige-, Macht- und Freizeitmaximierung oder Arbeitszeitminimierung.⁴ Dagegen können von der Unternehmung unter anderem Gewinnmaximierung, Umsatzmaximierung, Kostendeckung oder Verlustminimierung angestrebt werden.⁵ In der komplexen Arbeitsteiligen Wirtschaft ist jedoch die Identität des Formalziels von Unternehmer und Unternehmung bei größeren und großen Unternehmungen nicht sonderlich wahrscheinlich. Eher haltbar erscheint dagegen die These, das Formalziel sei aus der jeweiligen Wirtschaftsordnung abzuleiten.⁶ Für Unternehmungen eines marktwirtschaftlich

- 1) FRESE, Erich: Prognose und Anpassung. In: ZfB, 38. Jg. (1968, H. 1), S. 32.
- 2) Vgl. beispielsweise: HEINEN, Edmund: a.a.O., S. 203-215; STRASSER, Helge: a.a.O., S. 10; BIDLINGMAIER, Johannes: Zielkonflikte und Zielkompromisse im unternehmerischen Entscheidungsprozeß, a.a.O., S. 20-23.
- 3) KIRSCH, Werner: Die Unternehmungsziele in organisations-theoretischer Sicht. In: ZfbF, 21. Jg. (1969, N.F., H. 10-11), S. 671; HAUSCHILDT, Jürgen: Zur Artikulation von Unternehmenszielen. In: ZfbF, 22. Jg. (1970, N.F., H. 8-9), S. 545-548.
- 4) Vgl.: HEINEN, Edmund: a.a.O., S. 79-82; STRASSER, Helge: a.a.O., S. 59-77.
- 5) SCHMIDT-SUDHOFF, Ulrich: a.a.O., S. 94; HEINEN, Edmund: a.a.O., S. 59-77.
- 6) GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Erster Band. Die Produktion. 11. Aufl. Berlin-Heidelberg-New York, 1965, S. 445; KRÜSSELBERG, Hans-Günter: Marktwirtschaft und ökonomische Theorie. Ein Beitrag zur Theorie der Wirtschaftspolitik. Freiburg i. Breisgau 1969, S. 312; RIEGER, Wilhelm: Einführung in die Privatwirtschaftslehre. 3. Aufl. Erlangen 1964, S. 44-49.

organisierten, vorwiegend auf Privateigentum an den Produktionsmitteln basierenden Wirtschaftssystemen kann es nur ein einziges der oben angeführten Formalziele geben: die Unternehmungen müssen nach Gewinn streben,¹ soweit sie nicht besondere Präferenzen (Gewährträgerhaftung, Subventionen etc.) in Anspruch nehmen können und/oder der Gefahr unterliegen wollen, über kurz oder lang als Anbieter am Markt auszuschneiden. Im Unterschied zum Formalziel erwerbswirtschaftlich betriebener Unternehmungen ist dasjenige öffentlicher (gemeinwirtschaftlicher) Unternehmungen aus der jeweiligen Gesellschaftsordnung ableitbar und entsprechend den vom Staat verfolgten gesellschaftspolitischen Leitbildern zu interpretieren.² Nicht ganz konsequent ist die Ansicht von STRASSER, wenn er schreibt: "Als Ziel ... gilt das, was tatsächlich als Leitbild der Mittelentscheidung dient. Nicht was normativ - etwa vom Standpunkt einer bestimmten Gesellschaftsordnung - angestrebt werden sollte, sondern was tatsächlich angestrebt wird, ist unternehmerisches Ziel".³

Wir können festhalten: das Formalziel erfordert keinen Entscheidungsvorgang, es kann bei den für diese Untersuchung relevanten Unternehmungen (Industrieanlagen-Exporteure) nur Gewinnstreben sein. Die Entwicklung von Sachzielen hingegen ist mit Entscheidungen verbunden, sie ist praktisch identisch mit dem unternehmerischen Entscheidungsprozeß.

- 1) Vgl.: GUTENBERG, Erich: a.a.O., S. 453; Ders.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zweiter Band. Der Absatz. 9. Aufl. Berlin-Heidelberg-New York 1966, S. 8; NIESCHLAG, Robert/DICHTL, Erwin/HÖRSCHGEN, Hans: Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft. Ein entscheidungsorientierter Ansatz. Berlin 1968, S. 60; RIEGER, Wilhelm: a.a.O., S. 44; SCHMIDT-SUDHOFF, Ulrich: a.a.O., S. 102-110; SCHULTHEISS, Rainer R.: Gewinn - Ja oder Nein. Versuch einer Systematisierung. Meisenheim a. Glan 1969.
- 2) Vgl.: EMMERICH, Volker: Das Wirtschaftsrecht der öffentlichen Unternehmen. Habil-Schr. Bad Homburg-Berlin-Zürich 1969, S. 85-86; PÜTTNER, Günter: Die öffentlichen Unternehmen. Habil-Schr. Bad Homburg-Berlin-Zürich 1969, S. 111-116.
- 3) STRASSER, Helge: a.a.O., S. 11.

1.1.2 Entscheidungsprozeß

Um einen wirklichkeitsbezogenen Standpunkt zu beziehen, werden die weiteren Überlegungen von der Grundannahme ausgehen, daß die Unternehmung eine große Anzahl von Sachzielen mit dem Streben nach höchstmöglichem Erfüllungsgrad verfolgt, wobei das Basisziel ein bestimmter, nur im Einzelfall genau zu definierender Gewinn ist.¹

Im Unterschied zum bisher behandelten Formalziel erfordert "die Bestimmung des Sachziels ... immer einen Entscheidungsakt oder einen Prozeß von Entscheidungen".² Getragen wird dieser Prozeß nicht zuletzt von Formalzielen der jeweils beteiligten Entscheidungsträger.³ Sie aber können dem Formalziel der Unternehmung zuwiderlaufen. Individuelle Formalziele werden von Motiven bestimmt.⁴ Soweit sie überwiegen, kann die Formalzielerreichung der Unternehmung erheblich beeinträchtigt oder sogar verhindert werden.⁵

WITTE hebt hervor, es stehe "am Anfang eines komplexen, novativen Entscheidungsprozesses ... keine eindeutige Zielsetzung, sondern im Gegenteil Zielunsicherheit".⁶ Entscheidungen legen Inhalt, Ausmaß und zeitlichen Bezug der Sachziele fest.⁷ Zwischen diesen Entscheidungen und den dazu notwendigen Informationen besteht ein ursächlicher Zusammenhang, der zunächst einmal aufzudecken ist. Auf das We-

1) So auch SCHMIDT-SUDHOFF, Ulrich: a.a.O., S. 92.

2) FRESE, Erich: a.a.O., S. 32.

3) MAG, Wolfgang: a.a.O., S. 94; STRASSER, Helge: a.a.O., S. 29.

4) Zum Begriff der Motive vgl.: SCHMIDT-SUDHOFF, Ulrich: a.a.O., S. 17.

5) WILD, Bernhard: Zur Problematik betriebswirtschaftlicher Entscheidungskriterien. In: BFuP, 21. Jg. (1969), S. 67.

6) WITTE, Eberhard: Mikroskopie einer unternehmerischen Entscheidung. Bericht aus der empirischen Forschung. In: IBM-Nachrichten, 19. Jg. (1969, H. 193), S. 495.

7) Vgl. dazu: HEINEN, Edmund: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. Wiesbaden 1968, S. 99-101; MAG, Wolfgang: a.a.O., S. 30-37.

sentliche reduziert bemerkt KOSIOL: "die Entscheidung ist ... ein Spezialfall der Transformation von Informationen",¹ wobei Information als "Prozeß der Wissenserlangung ... oder dessen Resultat, ... das Wissen"² definiert wird. "Gleichgültig, ob der Entscheidende vor einem Entscheidungsproblem unter Ungewißheit oder unter Risiko steht, in jedem Fall muß er, um überhaupt zu einer Wahl unter den konkurrierenden Aktionen zu gelangen, wissen, welche Konsequenzen das Zusammentreffen einer möglichen Aktion mit einem jeden möglichen Zustand der Realität hat".³

Eine Fehlentscheidung kann drei Ursachen haben: "einmal unvollkommene Information über die Tatbestände der Vergangenheit, auf denen die Entscheidung aufbauen soll, zum anderen falsche Auswertung von an sich vollständigen und richtigen Informationen und drittens die Ungewißheit der zukünftigen Entwicklung, die anders verlaufen kann, als wir bei unseren Entscheidungen erwartet haben".⁴ Die Ausdrücke Ungewißheit und Unsicherheit werden in der Literatur überwiegend synonym verwendet; wir können daher die Abgrenzung zwischen Risiko und Unsicherheit nach KNIGHT vornehmen: "The practical difference between the two categories, risk and uncertainty, is that in the former the distribution of the outcome in a group of instances is known (either through calculation a priori or from statistics of past experience), while in the case of uncertainty this is not true, the reason being in the general that is impossible to form a group of instances, because

- 1) KOSIOL, Erich: Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum. Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. Reinbek bei Hamburg 1966, S. 196.
- 2) Ebenda, S. 162 - 163.
- 3) MENGES, Günter: Entscheidung unter Risiko und Ungewißheit. In: Entscheidung und Information. Einführung in moderne Entscheidungskalküle und elektronische Informationssysteme. Frankfurt/M.-Berlin 1968, S. 16.
- 4) ARBEITSKREIS HAX DER SCHMALENBACH-GESELLSCHAFT: Wesen und Arten unternehmerischer Entscheidungen. In: ZfbF, 16. Jg. (1964, N.F.), S. 688.

the situation dealt with is in a high degree unique".¹

Unschwer wird daher verständlich, "daß die moderne Entscheidungstheorie sinnvoll nur auf solche Entscheidungen anwendbar ist, die einen Konflikt beenden, in der Regel Entscheidungen unter Ungewißheit, die zugleich ... existenziell für den Entscheidenden sind".² Berücksichtigt man, daß zur Lösung derartiger Probleme in der statistischen Entscheidungstheorie eine Reihe von Kriterien - das wichtigste ist das Minimalkriterium - entwickelt wurden,³ so scheint das Problem der Sachzielentscheidungen auch in der unternehmerischen Praxis lösbar. Dieser voreiligen Schlußfolgerung ist jedoch entgegenzuhalten - und darin sind sich alle Autoren einig -, daß die Hauptschwierigkeiten vor der Anwendung derartiger Rechenverfahren, namentlich bei der vorher durchzuführenden Informationsgewinnung und Informationsauswahl auftreten.

Mit dem Festlegen der Sachziele sind zwei Prozesse verbunden, bei denen Informationen zentrale Bedeutung zukommt: der Zielsuch- und der eigentliche Entscheidungsprozeß. Den Ablauf der beiden Prozesse sieht WITTE wie folgt:⁴

-
- 1) KNIGHT, Frank H.: Risk, Uncertainty and Profit. Boston/New York 1921, S. 233 (Series of Reprints of Scare Tracts in Economic and Political Science No. 16. Eight Impressions, London 1957). Vgl. auch WITTMANN, Waldemar: Unternehmung und unvollkommene Information. Unternehmerische Voraussicht - Ungewißheit und Planung. Köln und Opladen 1959, S. 51-55, der in großen Zügen die Auffassung Knights über Risiko und Ungewißheit kritisch darstellt.
 - 2) MENGES, Günter: a.a.O., S. 14.
 - 3) Vgl. MENGES, Günter: Kriterien optimaler Entscheidungen unter Ungewißheit. In: Statistische Hefte, 4. Jg. (1963, H. 4), S. 164-169. Eine leichtverständliche Darstellung über mögliche Entscheidungskriterien findet sich bei KÜHN, Richard: Möglichkeiten rationaler Entscheidungen im Absatzsektor unter besonderer Berücksichtigung der Unsicherheit der Information. Bern und Stuttgart 1969, S. 38-52.
 - 4) WITTE, Eberhard: a.a.O., S. 495.

"Die beiden geistigen Prozesse - der Zielsuchprozeß und der 'eigentliche' Entscheidungsprozeß - sind nicht hintereinander geschaltet. Sie verlaufen ... auch nicht unabhängig voneinander. Vielmehr entwickeln sie sich in einer noch unerforschten Verknüpfung zeitlich parallel. Unsere Vermutung geht dahin, daß jeweils spezifische Schritte im Entscheidungsprozeß absolviert werden müssen, um das Problemverständnis und die Sachkenntnis zu erzeugen, die zur weiteren Präzisierung des Zieles benötigt werden. Dieser zielpräzisierende Schritt ist wiederum die Voraussetzung dafür, den Entscheidungsprozeß fortsetzen zu können ... Sollte der Zielsuchprozeß zeitlich zurückbleiben und erst nach dem jeweiligen Entschluß zur Zielklarheit führen, dann bliebe dem gewonnenen Ziel lediglich die Rolle der Rechtfertigung des bereits Beschlossenen."

Mit den jeweils zu vollziehenden Teilschritten ist auch eine Projektion vergangenheits- und gegenwartsbezogener Informationen in die Zukunft verbunden. Auf die hierfür entwickelten mathematisch-statistischen Prognose-Verfahren können wir nur hinweisen.¹ Mit allen soll eine künftige Entwicklung aufgrund bestimmter Annahmen und Hypothesen vorausgesagt werden. Das Eintreffen dieser Entwicklung aber läßt sich nur mit relativ großer subjektiver Wahrscheinlichkeit voraussagen; die Verfahren ermöglichen also keine an objektive Wahrscheinlichkeit grenzende Einschätzung der Zukunft.²

Als Zusammenfassung unserer Überlegungen ergibt sich, daß Entscheidungen nur dann als unternehmerische zu bezeichnen sind, wenn sie folgende vier Merkmale aufweisen:³

- 1) Vgl. DANCKWERTS, Rud.-Ferdinand: Absatzprognose: Elementare Methoden der Vorausschätzung, Teil II. In: Marketing Journal, Jg. 2 (1969, H. 1), S. 22-23. Ausführlicher beschäftigt sich damit GRAF, Heinz: Die kurzfristige Absatzprognose als Bestandteil der Planung in der Konsumgüterindustrie. Zürich 1969, S. 130 ff. Bei LANGE findet sich eine kritische Untersuchung zahlreicher in- und ausländischer Publikationen über Methoden der Voraussage. Vgl. LANGE, Heinz: Die Vorausbestimmung des Absatzes als Grundlage der unternehmerischen Planung. Dargestellt am Beispiel einer Handelsauskunftei. Diss. Erlangen-Nürnberg 1968, S. 183-199.
- 2) WILD, Jürgen: Unternehmerische Entscheidungen, Prognose und Wahrscheinlichkeiten. In: ZfB, 39. Jg. (1969), 2. Ergänzungsheft, S. 88.
- 3) So auch MAG, Wolfgang: a.a.O., S. 36.

1. Zielsuch- und 'eigentlicher' Entscheidungsprozeß sind zeitlich begrenzt;
2. der Entscheidungsträger muß wenigstens zwei Wahlmöglichkeiten und einen entsprechenden Ermessensspielraum haben;
3. wegen des Informations- und Prognoseproblems erfolgt die Entscheidung unter Risiko oder Unsicherheit;
4. die getroffene Entscheidung ist mit materiellen Folgen für die Unternehmung verbunden.

1.1.3 Exportentscheidungen¹

Da Exportentscheidungen im Absatzbereich der Unternehmung getroffen werden, gilt es zunächst, für diesen mögliche Sachziele zu entwickeln. Das allgemeine Absatzziel bestimmt dann Richtung und Vorgehen bei Exportentscheidungen, weil auch sie Mittel zur Absatzzielerreichung sind. Die Qualität der Exportentscheidungen wird mithin unmittelbar am Grad der Zielerreichung des Absatzbereiches, letztlich aber am Grad der Formalzielerreichung der Unternehmung gemessen.² Nach GUTENBERGs funktionaler Betrachtungsweise ist Absatz die "Schlußphase des gesamtbetrieblichen Umsatzprozesses" unter Einbeziehung der Maßnahmen, "die auf eine möglichst günstige Gestaltung der gesamten Verkaufstätigkeit und der gesamten Verkaufsverhältnisse eines Unternehmens gerichtet sind".³ Können die meisten Unternehmungsbereiche zur Formalzielerreichung nur mittelbare Beiträge leisten, so ist der Absatzbereich unmittelbar in der Lage, das Ziel des Gewinnstrebens zu realisieren. "Unter den vielen Einzelzielen,

- 1) Zur grundsätzlichen Problematik der Bildung von Absatzzielen vgl.: BIDLINGMAIER, Johannes: Unternehmensziele und Absatzziele. In: Marketing Journal, 3. Jg. (1970, H. 1), S. 16-20; Ders.: Die Festlegung der Marketingziele im Rahmen der Unternehmungspolitik. Ein Beitrag zum Marketing-Management. In: GFM - Mitteilungen zur Markt- und Absatzforschung, 16. Jg. (1970, Nr. 3), S. 84-90.
- 2) Vgl. auch NIESCHLAG, Robert/DICHTL, Erwin/HÖRSCHGEN, Hans: a.a.O., S. 151.
- 3) GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zweiter Band. Der Absatz, a.a.O., S. 2.

welche die Unternehmung in den verschiedenen Märkten und Lebensbereichen verfolgt, nehmen die Absatzziele, wenn Marktwirtschaft das Kennwort für die Organisationsform der Volkswirtschaft ist, eine besondere Rangstelle ein".¹

Noch konsequenter fordert die moderne Lehre von der Unternehmungsführung das Absatzprimat,² wobei die von hier aus entwickelte und verfolgte Marketing-Konzeption unter anderem bedeutet, daß die gesamte Unternehmung einzig vom Markt her geführt wird.³ Marketing-Konzeption und Absatzprimat bewirken, daß Sachzielentscheidungen für die übrigen Unternehmungsbereiche erst getroffen werden können, wenn das Absatzziel festliegt.

Die bis 1959 vorliegenden Erkenntnisse über Absatzziele hat P.W. MEYER anhand der einschlägigen Literatur kritisch untersucht⁴ und dabei praktisch alle Auffassungen als unbrauchbar abgelehnt. Auch in neueren, entscheidungsorientiert angelegten Publikationen wie beispielsweise von DICHTL oder von NIESCHLAG/DICHTL/HÖRSCHGEN sucht man vergeblich nach konkreten Absatzzielen.⁵ Dagegen geht WEBER einen Schritt weiter, wenn er einen Katalog formaler Merkmale aufstellt, mit dessen Hilfe sich sämtliche absatz-

- 1) MEYER, Paul W.: Die Absatzziele der Unternehmung - Ein Beitrag zur Theorie der Absatzwirtschaftslehre. In: Der Betrieb in der Unternehmung. Festschrift für Wilhelm Rieger zu seinem 85. Geburtstag. Stuttgart 1963, S. 280.
- 2) Vgl. dazu WEINHOLD-STÜNZI, Heinz: Grundlagen wirtschaftlicher Absatzführung. Bern 1964, S. 18 und 54-55.
- 3) Vgl.: KULHAVY, Ernest: Marketing. In: Betriebswirtschaftliche Umschau, 37. Jg. (1967, Nr. 2), S. 59-61; MEYER, Carl W.: Merkmale moderner Absatzpolitik. In: Unternehmensführung auf neuen Wegen. Wiesbaden 1967, S. 261-264; NIESCHLAG, Robert/DICHTL, Erwin/HÖRSCHGEN, Hans: a.a.O., S. 56-59. Den historischen Wandlungsprozeß vom produktionsorientierten zum absatzorientierten Denken vgl. bei SIX, F.A.: Marketing in der Investitionsgüterindustrie. Durchleuchtung, Planung, Erschließung. Bad Harzburg 1968, S. 9-15.
- 4) MEYER, Paul W.: a.a.O., S. 281-284.
- 5) Vgl.: DICHTL, Erwin: Über Wesen und Struktur absatzpolitischer Entscheidungen. Berlin 1967, S. 33-42; NIESCHLAG, Robert/DICHTL, Erwin/HÖRSCHGEN, Hans: a.a.O., S. 149-163.

wirtschaftlichen Entscheidungen formal charakterisieren lassen.¹ So verdienstvoll seine Überlegungen sein mögen, sie helfen uns nicht weiter, weshalb wir die von P.W. MEYER vorgelegte Systematik über Absatzziele aufgreifen.² Im Mittelpunkt stehen Marktschaffung und Marktführung, eine Konzeption, die wir für unsere Zwecke weiter zu entwickeln versuchen.

"Oberstes Absatzziel der Unternehmung ist es, Marktsubjekte zu finden, die das Angebot annehmen und honorieren".³ Damit gelangt man indes noch nicht zu einer am Gewinn orientierten Prioritätenskala. Hierzu ist es vielmehr erforderlich, ausfindig zu machen, in welchem Grade die einzelnen Abnehmer zur Formalzielerreichung der Unternehmung beitragen.⁴ Dabei strebt die Unternehmung das konkrete Absatzziel, einen Markt zu schaffen, dann an, "wenn die Zahl der Käufer zu Beginn der Maßnahmen gleich Null ist".⁵ Eine derartige Situation ist im besonderen zu erwarten, wenn Unternehmungen damit beginnen, über die Landesgrenzen gerichtete Aktivitäten zu planen. Die grundlegende Entscheidungsalternative ist dabei: Export oder Produktionsstätten im Ausland.⁶ Letztere haben wir bereits durch die Themen-

1) Vgl. WEBER, Peter: Die Organisationsstruktur des Absatzbereiches in Unternehmungen der Maschinenindustrie. Winterthur 1967, S. 172.

2) MEYER, Paul W.: a.a.O. S. 284 ff.

3) Ebenda, S. 284; eine ähnliche Auffassung vertritt MEYER, Carl W.: Grundzüge moderner Vertriebspolitik. Marketing - Maßnahmen. Berlin 1967, S. 23-24.

4) MEYER, Carl W.: Grundzüge moderner Vertriebspolitik. Marketing - Maßnahmen, a.a.O., S. 24, mißt einem in erster Linie gewinnorientierten Absatzziel offenbar weniger Bedeutung bei, wenn er schreibt: "Schließlich müssen, um die dritte Teilaufgabe der Ausschöpfung des Marktes zu erfüllen, gewinnbringende Erlöse für die abgesetzten Leistungen hereingeholt und die Marktposition gegenüber der Konkurrenz gefestigt werden".

5) MEYER, Paul W.: a.a.O., S. 288.

6) Vgl.: MEISSNER, Hans G.: Die Alternative von Außenhandel und Auslandsinvestition. In: GFM-Mitteilungen zur Markt- und Absatzforschung, 14. Jg., (1968, H. 4), S. 103-104; HUPPERT, Walter: Internationale Industriekonzerne. Eine Studie zur Erklärung, Systematisierung und Quantifizierung ihres Auslandsgeschäftes. Berlin 1966, S. 20-24.

stellung ausgeklammert. Es hat auch der grenzüberschreitende Absatz für Unternehmungen, die an Überkapazitäten leiden, weitaus größeres Gewicht.¹ Zu ihnen gehören auch Herstellung von Industrieanlagen, denn sie sehen sich durchweg begrenzten Absatzmöglichkeiten auf dem Binnenmarkt gegenüber, so daß die Auslastung ihrer Produktionsanlagen überwiegend nur durch den Absatz der Erzeugnisse im Ausland möglich ist. Obschon hierfür prinzipiell sämtliche Länder in Betracht kommen, ist doch zu berücksichtigen, daß selbst internationale (multinationale) Industriekonzerne² nicht über ein unbegrenztes akquisitorisches Potential verfügen. Denn diese Leistungsfähigkeit - nach GUTENBERG "die Integration aller absatzpolitischer Maßnahmen, in denen sich der Wille eines Unternehmens kundtut, seine Absatzlage möglichst günstig zu gestalten"³ - ist mit erheblichen Kosten verbunden. Für den oder die Entscheidungsträger ergibt sich daraus das zunächst wichtigste Exportentscheidungsproblem: Aus der Vielzahl möglicher Länder ist eine aufgrund des Absatzzieles prioritätensetzende Wahl zu treffen.⁴

Was wir für das oberste Absatzziel gefordert und für richtig befunden haben, läßt sich in gleicher Weise auf Exportentscheidungen übertragen,⁵ weshalb die Länderauswahl von

- 1) Vgl. MEISSNER, Hans G.: Der Beitrag der internationalen Konjunkturbeobachtung zur betrieblichen Exportmarktforschung. In: GFM-Mitteilungen zur Markt- und Absatzforschung, 15. Jg. (1969), S. 3-4.
- 2) Zum Begriff "internationale Industriekonzerne" vgl.: HUPPERT, Walter: a.a.O., S. 24-27; WEIDEMANN, B.: "Formen multinationaler Unternehmungen". In: Der Betrieb, 23. Jg. (1970, Nr. 46), S. 2137-2141.
- 3) GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zweiter Band. Der Absatz, a.a.O., S. 408.
- 4) Vgl. MEISSNER, Hans G.: Die Alternative von Außenhandel und Auslandsinvestition, a.a.O., S. 107-108.
- 5) Vgl. KOCH, Waldemar: Grundlagen und Technik des Vertriebes, Bd. II: Marktforschung - Vertriebskanäle - Vertriebsmethoden - Export - Preisbildung - Vertriebskosten. 2. Aufl. Berlin 1958, S. 360, besonders aber DISCH, Wolfgang K.A.: "Marketing-Prozesse multinationaler Unternehmungen". In: Der Betrieb, Jg. 23 (1970, H. 51/52), S. 2384-2386.

vornherein gewinnorientiert erfolgen muß. Neben einem modernen Rechnungswesen ist dafür eine weitere wesentliche Voraussetzung, daß quantitativ wie qualitativ ausreichendes Wissen über alternative Länder vorliegt. Gleichermaßen trifft dies auch für nachgelagerte Entscheidungen zu, bei denen es dann um das Erschließen der ausgewählten Märkte geht. So ist die gewinnorientierte (Investitions-)Entscheidung, akquisitorisches Potential in bestimmten Ländern mehr oder weniger intensiv respektive überhaupt nicht einzusetzen, primär von Informationen abhängig. Das spezifische Informationsproblem¹ besteht hierbei, wie auch bei der Länderauswahl, darin, daß Informationen über das Ausland meist schwieriger als solche über das Inland zu beschaffen sind. Überdies sind die Informationen meist weniger sicher, und solche, die nur direkt im Ausland zu erhalten sind, aufgrund der Entfernung oder anderer Schwierigkeiten oft nicht so schnell wie für die Entscheidung notwendig verfügbar.

Wenn wir das angesprochene Problem der Informationsbeschaffung zunächst ausklammern, so führen uns die bisherigen Überlegungen notwendigerweise zu der Frage, welche Art von Informationen wir für eine gewinnorientierte Länderauswahl und das Erschließen dieser Märkte benötigen.

Einen sehr differenzierten Überblick über Informationen, wie sie aufgrund der Marketing-Konzeption benötigt werden, vermitteln NIESCHLAG/DICHTL/HÖRSCHGEN.² Wir indes wollen uns an die Darstellung GUTENBERGS halten, weil sich die

- 1) Vgl.: MEISSNER, Hans G.: Die Alternative von Außenhandel und Auslandsinvestition, a.a.O., S. 105; LINDER, Peter: Die Auslandswerbung für Investitionsgüter auf der Grundlage systematischer Marktuntersuchung. Berlin 1966, S. 31-32; RINGEL, Karlrobert: Exportmarktforschung als Informationsaufgabe. Köln und Opladen 1963, S. 14-18. Ein ausführlicher Katalog über die Art der zu beschaffenden Informationen findet sich bei DISCH, K.A.: Die Möglichkeiten der Marktforschung für das Unternehmen, Auslandsmärkte zu erschließen und den Absatz zu sichern. In: Exportpolitik der Unternehmung. Wiesbaden 1969, S. 66-67.
- 2) Vgl. NIESCHLAG, Robert/DICHTL, Erwin/HÖRSCHGEN, Hans: a.a.O., S. 68-136.

von ihm entwickelten absatzpolitischen Instrumente besser in ein entscheidungsorientiertes Konzept einfügen lassen. Er geht davon aus, daß das Absatzvolumen und damit auch das Exportvolumen einer Unternehmung insbesondere von Trend-, daneben aber auch von Instrumentalvariablen bestimmt wird.¹ Zu den Trendvariablen² - auf deren Verlauf die Unternehmung keinen Einfluß nehmen kann - zählen der gesamtwirtschaftliche, der Branchen- und der Unternehmungstrend. Die inländische Unternehmung muß also zunächst bestrebt sein, aus den möglichen Importländern Informationen über diese Einflußgrößen zu erhalten. Sie erlauben es, indirekt auf die jeweilige Investitionsneigung und damit auf die Bedeutung der einzelnen Auslandsmärkte für die Unternehmung zu schließen. Die Instrumentalvariablen - von der inländischen Unternehmung weitgehend beeinflussbar - dienen dazu, das Exportziel durchzusetzen. Bei ihnen handelt es sich um Mittel (Unterziele), die, operational formuliert, über die eigene Landesgrenze hinweg auf dem ausländischen Markt eingesetzt werden. In ihrer Gesamtheit bezeichnet man sie als absatzpolitisches Instrumentarium. Die wichtigsten Instrumentalvariablen sind: Absatzmethode, Produktgestaltung, Werbung und Preispolitik.³ Ob und inwieweit diese Mittel in den jeweiligen Ländern eingesetzt werden dürfen, kann nur aufgrund entsprechender Informationen beurteilt werden. Mittelwahl und -einsatz hängen jedoch nicht allein von wirtschaftlichen und juristischen Gegebenheiten im Ausland und den Reaktionen der Abnehmer und Konkurrenzunternehmungen ab. Sie werden ganz erheblich auch vom

- 1) GUTENBERG, Erich: Die Absatzplanung als Mittel der Unternehmungspolitik. In: Absatzplanung in der Praxis. Wiesbaden 1962, S. 291-293 und 304-311.
- 2) Zur Bedeutung gesamtwirtschaftlicher Größen für das Exportvolumen vgl.: MEISSNER, Hans G.: Der Beitrag der internationalen Konjunkturbeobachtung zur betrieblichen Exportmarktforschung, a.a.O., S. 4-8; SCHÄFER, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. Essen 1955, S. 59-69.
- 3) GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zweiter Band. Der Absatz, a.a.O., S. 123 ff.

Exportgut selbst bestimmt. So bedingen Konsumgüter eine andere Mittelkombination als Produktions- und Investitionsgüter.¹ Bei letzteren ergeben sich je nach Art unterschiedliche Schwerpunkte bei der Mittelwahl. Sie resultieren aus den jeweiligen Verwendungszwecken und den Abnehmerkategorien.

1.2 Exportmarktforschung für Industrieanlagen

=====

Die Exportentscheidungen vorbereitende Marktforschung wirft keine prinzipiell neuen Probleme auf. SCHÄFER gelangt zu dem Ergebnis, daß die "Fragestellungen und Verfahren" der Marktforschung/-untersuchung "eben so gut für den Inlandsmarkt wie für ausländische Märkte Geltung haben. Einige Unterschiede bestehen lediglich auf organisatorischem Gebiet und im sachlichen Gewicht mancher Teilfragen".²

Ähnlich wie bei in sich abgeschlossenen Maschinen, Apparaten oder elektrischen Antrieben der Einzelfertigung kommt für Industrieanlagen nur ein kleiner, über die ganze Welt verstreuter Kreis von Interessenten in Betracht. Daher sollten potentielle Abnehmer von vornherein gezielt ausfindig gemacht und der Einsatz des absatzpolitischen Instrumentariums auf sie abgestellt werden. Wir wenden uns deshalb zunächst den Industrieanlagen und ihren Abnehmern zu. Dann erst können wir untersuchen, welche Trendinformationen der Exporteur benötigt und, im nächsten Schritt, nach welchen Gesichtspunkten er seine Instrumentalvariablen auswählt und einsetzt. Dabei werden Informationsbeschaffung, -auswahl und -verwertung unter dem Gesichtspunkt des Risikos und der Unsicherheit betrachtet.

- 1) Zu der gewählten Systematik vgl. LINDER, Peter: a.a.O., S. 107-108 sowie WENZEL, Willibald: Die Gestaltungselemente der Verkaufswerbepolitik für Investitionsgüter unter besonderer Berücksichtigung des Faktors Erklärungsbedürftigkeit. Berlin 1964, S. 28-29.
- 2) SCHÄFER, Erich: Grundlagen der Marktforschung. Marktuntersuchung und Marktbeobachtung. 4. Aufl. Köln und Opladen 1966, S. 484.

1.2.1 Hersteller und Abnehmer von Industrieanlagen

Während über Investitionsgüter der Serien- oder Massenfertigung wie auch über Erzeugnisse des Spezialmaschinenbaus umfangreiche Literatur vorhanden ist,¹ kann man betriebswirtschaftliches Schrifttum über Industrieanlagen nur als äußerst spärlich bezeichnen. Was speziell den Export von Industrieanlagen angeht, dürfte - angesichts seiner langjährigen praktischen Erfahrung im Industrieanlagengeschäft - insbesondere WALDE kompetent sein. Seine Definition der Industrieanlage legen wir den weiteren Überlegun-

-
- 1) Hierzu seien genannt: BEREKOVEN, Ludwig: Die Werbung für Investitions- und Produktionsgüter, ihre Möglichkeiten und Grenzen. Nürnberg 1961; BÖTZOW, Hans: Die Bedeutung der Vereinheitlichung für den Export industrieller Erzeugnisse. Diss. Köln 1955; GALLE, Rolf: Die unternehmerische Politik am Absatzmarkt für Spezial- und Serienmaschinen. Diss. Mannheim 1957; GEISSER, Heribert O.: Marktforschung in der schweizerischen Produktionsgüterindustrie. Freiburg (Schweiz) 1961; KNÜVENER, Heinz-Bernd: Die Problematik der Absatzmarktforschung für Produktivgüter. Diss. Münster 1967; KRUMBEIN, Gerhard: Vertriebspolitik. Dargestellt am Vertrieb von Investitionsgütern der Elektrizitätsverteilung. Diss. Berlin 1964; LINDER, Peter: a.a.O.; MÄRTENS, Manfred: Stand und Probleme der Marktforschung für Investitionsgüter. Diss. Braunschweig 1970; PFEIFFER, Werner: Absatzmöglichkeiten von Investitionsgütern der Einzelfertigung. Möglichkeiten und Grenzen absatzpolitischer Instrumente im Sondermaschinenbau. Stuttgart 1965; SIX, F.A.: a.a.O.; SONNEK, Josef: Marketing-Politik in der Investitionsgüterindustrie. Untersuchung der Möglichkeiten und Grenzen einer Marketing-Politik der Hersteller von Investitionsgütern als Problem der Abstimmung der güterbezogenen Teilpolitiken Produktion und Absatz mit den Ergebnissen der Absatzmarktforschung. Diss. Tübingen 1963; WEBER, Peter: a.a.O.; WENZEL, Willibald: a.a.O.

gen zugrunde:¹

"Die Industrieanlage besteht aus einer Ganzheit von vielen einzelnen, in ihrer Funktion meist selbständigen Bauelementen, wie Maschinen, Apparaten, elektrischen Antrieben und deren verbindenden Elementen, wie Rohrleitungen, elektrischen Verbindungsleitungen, dazugehörigen Transportanlagen, oft auch einer Mehrzahl von Baugruppen, die aufgrund eines vorher festgelegten Verfahrens mechanischer oder chemisch-metallurgischer Art ausgewählt und zu einem Projekt zusammengefaßt werden, das nach seiner Verwirklichung in der Lage ist, ein bestimmtes Zwischen- oder Endprodukt in wirtschaftlicher Form herzustellen."

Differenziert werden Industrieanlagen vor allem nach den Produktionsbereichen, für die sie konstruiert sind, und den Verfahren, nach denen sie arbeiten.² Für den Exporteur sind die Unterschiede insofern bedeutsam, als er von den Verwendungsmöglichkeiten meist auf die Abnehmerkategorien schließen kann und - wenn auch nur recht grob - von den Verfahren auf die mit einem Angebot verbundenen Vorleistungen. Unabhängig von den Verfahren muß man davon ausgehen, daß alle Industrieanlagen in extrem hohem Grade erklärungsbedürftig sind. Da der Grad der Erklärungsbedürftigkeit

- 1) WALDE, Hermann: Die organisatorischen Grundlagen der Anlagenfirma und der Arbeitsablauf. In: Walde, Hermann/Berlinghoff, Gerd: Das Auslandsgeschäft mit Industrieanlagen. anbahnen - projektieren, finanzieren - abwickeln. München 1967, S. 13.
Zum Begriff der Industrieanlage vgl. auch: TESMAR, Heino von: Zahlungsbedingungen und Zahlungsrisiko beim Vertrieb von Industrieanlagen. Unter besonderer Berücksichtigung des Exports. Diss. Berlin 1964, S. 6; HECKEL, Adolf: Absatzfragen von individuell gefertigten Großanlagen des deutschen Maschinenbaus. Unter besonderer Berücksichtigung des Exports. Diss. Nürnberg 1951, S. 7-9; PRATIKTO B.A., Hermann: Der Export industrieller Großanlagen nach Entwicklungsgebieten Südostasiens unter besonderer Berücksichtigung von Indonesien. Diss. Köln 1965, der in seiner Arbeit noch nicht einmal den Versuch einer Definition gemacht hat.
- 2) Vgl.: KLEMM, Hanns W.: Die Grundlagen des deutschen Investitionsgüter-Exportes und die Möglichkeiten zur Mitarbeit von deutschen beratenden Ingenieurfirmen (Consulting Engineers). Berlin 1957, S. 34-35; WALDE, Hermann: a.a.O., S. 39; HUPPERT, Walter: a.a.O., S. 32-33.

eines Gutes direkt die Höhe der gesamten Absatzkosten beeinflusst,¹ muß man sie bei Industrieanlagen von vornherein erheblich höher als bei anderen Investitionsgütern einstufen.

Hinsichtlich der Produktionsbereiche (betriebswirtschaftliche Verwendungszwecke) können wir beispielsweise unterscheiden:²

Bergwerksanlagen (Erz, Kohle, Erdöl), Kraftwerke, Hüttenwerke, Gießereien, Maschinenfabriken, Automobilwerke, Chemische Fabriken, Zellstoff- und Papierfabriken, Betriebe der Nahrungs- und Genußmittelindustrie, Müllverbrennungsanlagen, Anlagen für die Herstellung militärischer Güter.

Die Aufzählung verdeutlicht, daß bestimmte Industrieanlagen unabhängig von der Wirtschaftsordnung überwiegend durch öffentliche Auftraggeber bezogen werden. Diese entscheiden über einen Kauf naturgemäß meist nach anderen Gesichtspunkten als private Auftraggeber; wir werden noch im einzelnen hierauf eingehen.

In Industrieanlagen laufen prinzipiell, wie erwähnt, mechanische Arbeitsprozesse oder chemisch-metallurgische Stoffumsetzungen ab, wobei es sich jeweils um bereits praktizierte oder um erst noch zu entwickelnde Verfahren handeln kann.³ Neue Verfahren zu entwickeln - ganz besonders solche chemisch-metallurgischer Art - ist mit erheblichen Entwicklungsarbeiten verbunden.⁴ Dieser Umstand bringt für den Hersteller erhebliche Unsicherheiten mit sich, weil die Entwicklungskosten nicht exakt abzuschätzen sind und deshalb oft nicht voll über den Preis hereingeholt werden können.

Bei den Lieferfirmen kann man mit WALDE drei Typen unterscheiden:⁵

- 1) Vgl. SCHNUTENHAUS, Otto R.: Absatzpolitik und Unternehmensführung. Freiburg i. Breisgau 1961, S. 194-197.
- 2) Eine Übersicht der wichtigsten Industrieanlagen findet sich bei WALDE, Hermann: a.a.O., S. 26-27.
- 3) Vgl. ebenda, S. 39-43.
- 4) Ebenda, S. 45-46.
- 5) Ebenda, S. 28.

- "Lieferfirmen mit vorwiegend eigener Fertigung
- Lieferfirmen ohne eigene Fertigung
- Reine Beraterfirmen (Consulting Engineers) ohne Lieferinteressen."

Wir beschränken uns auf die Lieferfirmen mit vorwiegend eigener Fertigung, weil sich an ihnen die betriebswirtschaftlichen Probleme am umfassendsten demonstrieren lassen.¹

Die Probleme kann man produktions- oder absatzorientiert angehen, wobei allerdings manche Schwierigkeiten im Produktionsbereich letztlich ihre Ursachen im Absatzbereich haben, weil mit der Fertigung erst dann begonnen werden kann, wenn der Auftrag erteilt ist. Wie Spezialmaschinen werden auch Industrieanlagen generell in auftragsorientierter Einzelfertigung hergestellt, was eine Produktion auf Lager ausschließt. Das zentrale Problem der Einzelfertigung sieht PFEIFFER in der "Suche nach einer optimalen Kombination für die beiden gegenläufigen Forderungen der besten Ausnutzung der Produktionsmittelkapazität (Beschäftigungsproblem) und der geringsten Durchlaufzeit (Terminproblem)".² Bei einer Industrieanlage wiegt diese Problematik insofern besonders schwer, als es sich bei ihr mengen- wie auch wertmäßig um ein Vielfaches einer Spezialmaschine handelt. Was alles zu berücksichtigen ist, wenn man Industrieanlagen projektiert und ausführt, hat AGGTELEKY sehr detailliert und praxisnah beschrieben.³ Großobjekte, so hebt es GUTENBERG hervor, verlangen "langwierige und minuziöse Vorarbeiten, und bis zur endgültigen Erteilung des Auftrages bleibt es ungewiß, ob der Auftrag überhaupt

1) Westdeutsche Unternehmungen, die Industrieanlagen projektieren und liefern, vgl. bei WALDE, Hermann: a.a.O., S. 37-38.

2) PFEIFFER, Werner: a.a.O., S. 9.

3) Vgl. AGGTELEKY, Béla: Fabrikplanung. Optimale Projektierung, Planung und Ausführung von Industrieanlagen. München 1970.

ausgeführt wird. In der Regel läßt sich auch nicht übersehen, ob Aufträge ähnlicher Art eingehen werden und zu welchen Zeitpunkten mit ihnen zu rechnen sein wird".¹

Einschränkend muß man allerdings ergänzen, daß Großobjekte meist nicht in allen Einzelteilen von nur einer Unternehmung gefertigt und geliefert werden. Daher verteilt sich die Gefahr der Uneinbringlichkeit von Vorleistungen, die bis zur endgültigen Auftragserteilung besteht, auf mehrere Unternehmungen entsprechend ihrer jeweiligen Leistung (die mit ihrem Anteil am gesamten Auftragswert nicht unbedingt identisch sein muß). Angesichts der Dimension einer Industrieanlage kann allerdings für eine Unternehmung diese Unsicherheit auch dann existenzgefährdend werden, wenn sie nur einen Teil der Anlage betrifft.

Daß eine Industrieanlage üblicherweise nicht nur von einer Unternehmung hergestellt wird, liegt einerseits daran, daß sie aus einer Vielzahl von Maschinen, Apparaten, elektrischen Antrieben und elektronischen Steuergeräten besteht, für die es Spezialhersteller im In- und Ausland gibt.² Zum anderen kommt es aber auch vor, daß der Abnehmer Unterlieferanten für bestimmte Einzelteile vorschreibt oder Maschinen eigener Produktion, im eigenen Lande hergestellte Maschinen oder von ihm entwickelte Verfahren in die Gesamtanlage zu integrieren wünscht.³ Auf diese Weise versuchen Abnehmer, den Preis der Anlage möglichst niedrig zu halten oder bestimmten Produktionszweigen des eigenen Landes Absatzmöglichkeiten zu eröffnen. Derartige Forderungen des Abnehmers können für die den Gesamtauftrag bearbeitende Unternehmung (Generalunternehmer), die für die Funktionsfähigkeit der Industrieanlage haftet, erhebliche nicht voraussehbare Belastungen mit sich bringen.

1) GUTENBERG, Erich: Die Absatzplanung als Mittel der Unternehmungspolitik, a.a.O., S. 293.

2) Zur betriebswirtschaftlichen Problematik von Zulieferungen vgl. STEINHARDT, Gisbert: Betriebswirtschaftliche Fragen der Auftragsverlagerung im Werkzeugmaschinenbau für Auftraggeber und Unterlieferer. Diss. Tübingen 1962.

3) WALDE, Hermann: a.a.O., S. 143-145.

Um einen Auftrag zu erlangen, kann sich die Unternehmung aktiv oder passiv verhalten.¹ Bei passivem Verhalten reagiert sie nur auf Anfrage oder internationale öffentliche Ausschreibungen (Submission).² Aufgrund eines vom Ausschreibenden erstellten Lastenheftes, in dem alle Einzelheiten der gewünschten Anlage enthalten sind, gibt sie ihr Angebot ab. Die hiermit verbundenen Kosten sind primär auftragsbezogene Kosten, die leistungsabhängigen Charakter besitzen. Sie entstehen im wesentlichen durch die nach technischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten vorgenommene Ausarbeitung des Angebots, wobei die Entwicklungskosten eingeschlossen sind. Bei aktivem Verhalten entstehen Kosten, die einem bestimmten Auftrag zunächst nicht zugeordnet werden können. Solche nicht-auftragsbezogenen Kosten³ ergeben sich vor allem durch die Informationsbeschaffung und den Einsatz des akquisitorischen Potentials. Aktives Verhalten folgt notwendig aus der Marketing-Konzeption, zudem empfiehlt es sich, weil erfahrungsgemäß viele Projekte schon beim Bekanntwerden der Ausschreibung vergeben sind. Die nicht-auftragsbezogenen Kosten stellen Ausgaben im Rahmen einer Investition dar, von der nicht sicher gesagt werden kann, ob sie jemals rentabel wird. Sobald die Unternehmung in einem Land latenten Bedarf

- 1) SONNEK, Josef: a.a.O., S. 118-127, spricht von aktiver und passiver Marketing-Politik. Dabei vertritt er die Ansicht, daß Hersteller von Industrieanlagen wegen der Eigenart ihrer Erzeugnisse überwiegend eine passive Marketing-Politik betreiben müßten.
- 2) Das Angebot nach Lastenheft vgl. WALDE, Hermann: a.a.O., S. 94-96.
- 3) HESSENMÜLLER legt seiner Untersuchung die polaren Begriffspaare leistungsabhängige (auftragsbezogene) und zeitabhängige (nicht-auftragsbezogene) Kosten zugrunde. Vgl. HESSENMÜLLER, Bruno: Die leistungsgemäße Verrechnung der Vertriebskosten. Teil I. Funktionale Gliederung, Arten und Abhängigkeiten der Kosten industrieller Absatzwirtschaft. Hamburg-Berlin-Düsseldorf 1961, S. 32-39. Vgl. auch Ders.: Kosten- und Erfolgsrechnung im industriellen Vertrieb. Baden-Baden und Bad Homburg vor der Höhe 1966, S. 20.

erkennt, gibt sie ein freies Angebot ab, wodurch dann - genau wie bei passivem Verhalten - auftragsbezogene Kosten entstehen. Bei der Ausarbeitung des freien Angebots unterscheidet WALDE: "Das orientierende Vorangebot" und "das endgültige Angebot", welches sich "auf die eigentlichen Zulieferungen" oder aber "auf die schlüsselfertige Gesamtanlage beziehen kann".¹ Sieht man von der Einschaltung eines Consulting Engineer-Büros ab, bei der stets der Abnehmer die entstehenden auftragsbezogenen Kosten übernehmen muß² - unabhängig davon, ob eine Lieferung zustande kommt oder nicht -, müssen Lieferfirmen mit vorwiegend eigener Fertigung sie zunächst selbst tragen. Mit Auftraggebern aus westlichen und einigen sozialistischen Ländern kann der Hersteller jedoch meist eine Entschädigung vereinbaren.

Über die Höhe auftragsbezogener und nicht-auftragsbezogener Kosten lassen sich keine generellen Aussagen machen. Es spielen zu viele unterschiedliche Faktoren der Kostenverursachung hinein. Selbst bei festumrissenen Projekten verlassen sich erfahrene Praktiker auf Schätzungen, die im Durchschnitt bei 5 % des Auftragswertes angegeben werden. Es ist nicht einmal möglich, die auftragsbezogenen Projektierungskosten im nachhinein exakt zu ermitteln, weil die Kostenrechnungssysteme derartige Berechnungen nicht zulassen.

Bei Großprojekten kann die gesamte Vorbereitung bis zur endgültigen Auftragserteilung zehn und mehr Jahre dauern, die von der Auftragserteilung bis zur Montage rechnende Durchlaufzeit läßt sich im Durchschnitt mit vier Jahren angeben. Exaktere Abgrenzungen sind hier nicht möglich, weil bereits fertiggestellte Teile der Anlage versandt und

1) WALDE, Hermann: a.a.O., S. 83.

2) Ebenda, S. 90-91 und 96-97. Vgl. für Beispiele zur Berechnung und Höhe der Gebühren: KLEMM, Hanns W.: a.a.O., S. 100 und 103-105; AUSSCHUSS FÜR DIE HONORARORDNUNG DER INGENIEURE (Hrsg.): LHO Leistungs- und Honorarordnung der Ingenieure. (Stand: 1. Juni 1969). Düsseldorf 1969.

beim Abnehmer montiert werden, so daß über gewisse Zeit Produktion und Montage parallel verlaufen.

Wie dargestellt, liegt die kritische Unsicherheitsphase zwischen dem ersten Bemühen um einen Auftrag (Einsatz des akquisitorischen Potentials/Ausarbeitung des Angebots) und der endgültigen Auftragserteilung. Hieraus leitet sich zunächst das Erfordernis ab, die Bedarfsgegebenheiten so genau wie irgend möglich zu erforschen. Die Kosten für diese erste Bedarfsanalyse lassen sich relativ gering halten, weil für den in diesem Stadium notwendigen Informationsgrad hinreichend Informationen vom Inland aus zu beschaffen sind und für die Entscheidung aufbereitet werden können. Die auf diese Weise erlangten Informationen reichen oft schon für die Entscheidung aus, ob es überhaupt sinnvoll ist, akquisitorisches Potential einzusetzen oder gar ein freies Angebot abzugeben.

Sind die Bedarfsgegebenheiten erforscht, so müssen im zweiten Schritt der Entscheidungsprozeß des Abnehmers sowie die daran beteiligten Institutionen, Gremien oder Personen möglichst genau erkundet werden, um die absatzpolitischen Instrumente wirksam einsetzen zu können. Auf diese Weise soll latent vorhandener Bedarf in Nachfrage umgewandelt, die Dauer des Entscheidungsprozesses beim Abnehmer verkürzt und seine Kaufentscheidung auf das eigene Angebot gelenkt werden. Informationen über den Entscheidungsprozeß des Abnehmers sind in ausreichendem Maß nur selten vom Sitz der Unternehmung aus zu beschaffen, so daß hierfür höhere Kosten als bei der ersten Bedarfsanalyse anfallen.

Grundsätzlich kommen zwei Abnehmerkategorien in Frage: private und öffentliche Abnehmer. Ihre Entscheidungsprozesse unterscheiden sich vor allem nach Art und Gewichtung der Entscheidungskriterien.

Die Ablauf-Struktur des Entscheidungsprozesses privater Abnehmer hat PFEIFFER für den "Industriebetrieb als Träger des Bedarfs für Sondermaschinen"¹ ausführlich dargestellt.

1) PFEIFFER, Werner: a.a.O., S. 23.

Wegen der prinzipiellen Ähnlichkeit zwischen Spezialmaschinen und Industrieanlagen können wir auf seine Überlegungen verweisen.¹ Private Abnehmer machen ihre Kaufentscheidungen in erster Linie von Rentabilitätsüberlegungen abhängig. Die für eine Industrieanlage aufzuwendenden finanziellen Mittel müssen sich mithin möglichst hoch und über einen größeren Zeitraum hin verzinsen. So ist der Bedarf durch die Absatzmöglichkeiten für die mit der Anlage herstellbaren Erzeugnisse determiniert, die ihrerseits von der Konjunktur, speziell dem Branchentrend bestimmt werden. Was die Entscheidung für die Anlage einer bestimmten Lieferfirma betrifft, so sind Verfahren, Qualität, Liefertermin, Preis und Zahlungsbedingungen der Angebote die wesentlichsten Kriterien, die über den Zuschlag entscheiden.²

Die Ablauf-Struktur des Entscheidungsprozesses öffentlicher Abnehmer hängt wesentlich von der jeweiligen Wirtschaftsordnung ab, weshalb allgemeingültige Aussagen schwer zu machen sind. Frühzeitig erkennbar wird der Bedarf an Industrieanlagen jedoch bei denjenigen Ländern, die Volkswirtschaftspläne aufstellen und veröffentlichen, nach denen sich die wirtschaftliche Entwicklung für einen bestimmten Zeitraum - mehr oder weniger exakt fixiert - vollziehen soll. Öffentliche Abnehmer sind von Rentabilitätsüberlegungen weitgehend unabhängig. Ihre Kaufentscheidungen richten sich primär an gesamtwirtschaftlichen Überlegungen aus: Infrastrukturelle Erschließung oder Industrialisierung des Landes, Schaffung von Arbeitsplätzen, Aufnahme neuer, wachstumsintensiver Produktionszweige etc. Zwar trifft man auch auf andere Motive, beispielsweise "die Errichtung eines Hüttenwerkes in manchem überseeischen Land, bei dem oftmals der ursprüngliche Antrieb zur Gründung im Ehrgeiz ei-

1) PFEIFFER, Werner: a.a.O., S. 25-26, vgl. auch WENZEL, Willibald: a.a.O., S. 38-40 und noch ausführlicher TAFEL, Jörg: Der Entscheidungsprozeß beim Kauf von Investitionsgütern. Möglichkeiten und Grenzen seiner Beeinflussung durch Absatzstrategien der Hersteller. Diss. Erlangen-Nürnberg 1967, S. 42-84.

2) Vgl. TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 231-232.

nes Staatspräsidenten lag, der sich bereits zu seinen Lebzeiten ein Denkmal setzen wollte".¹ Doch ist das sicherlich nicht die Norm, von der man ausgehen kann. Vielmehr handelt es sich bei Kaufentscheidungen öffentlicher Abnehmer um strukturbestimmende Entscheidungen, durch die das Wachstum der Volkswirtschaft oder eines ihrer Bereiche beeinflußt und in die als erstrebenswert angesehene Richtung gelenkt werden soll. Was die Wahl zwischen Angeboten verschiedener Lieferfirmen betrifft, so gelten, abgesehen von einer unterschiedlichen Gewichtung (Preis und Zahlungsbedingungen sind oftmals ausschlaggebend), im Prinzip die gleichen Kriterien, wie sie für private Abnehmer genannt wurden.² Vielfach spielen aber auch politische Erwägungen eine Rolle, so daß z.B. Angebote aus zahlreichen Ländern eingeholt werden, obschon Hersteller aus bestimmten Ländern von vornherein als Lieferanten ausscheiden.

1.2.2 Trendinformationen

Informationen über die künftige wirtschaftliche Entwicklung der gesamten Volkswirtschaft, einzelner Branchen oder Unternehmungen, die als Bedarfsträger in Frage kommen könnten, werden unter dem Begriff Trendinformationen zusammengefaßt. Sie lassen sich weitgehend aus sekundär-statistischem Material gewinnen und am Sitz der exportierenden Unternehmung aufbereiten. Informationsquellen sind die jedermann zugänglichen Statistiken internationaler Organisationen, beispielsweise der Vereinten Nationen und ihrer Schwesterorganisationen, aber auch Statistiken ausländischer Staaten.³ Soweit diese Informationen vergangenheits-

1) WALDE, Hermann: a.a.O., S. 20.

2) Vgl.: RIEGER, Horst: Probleme industrieller Unternehmungen bei langfristigen Exportaufträgen. 2. Aufl. Köln 1967, S. 41; TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 233-236.

3) Hinweise auf amtliche Statistiken und andere öffentlich zugängliche Publikationen finden sich bei: RINGEL, Karl-
robert: a.a.O., S. 50-53; KAPFERER, Clodwig/DISCH, K.A.: Absatzprognose. Köln und Opladen 1966, S. 84-85 und 99-108.

bezogen sind - was überwiegend der Fall ist -, müssen sie, um als Entscheidungsunterlage brauchbar zu sein, erst in die Zukunft projiziert werden.

Da es der künftige ausländische Bedarf ist, von dem die inländische Unternehmung in erster Linie auf eigene Absatzmöglichkeiten schließen kann, sind Trendinformationen der wichtigste Bestandteil einer Absatzprognose. Sie kann ganz allgemein "als eine auf die Empirie gestützte Angabe des künftigen Absatzes von bestimmten Produkten oder Leistungen an regional und/oder sachlich festgelegte Abnehmer definiert werden".¹ Diese lapidar anmutende Definition darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, daß Prognosen über den Absatz auf ausländischen Märkten außerordentlich schwierig sind, nicht zuletzt deshalb, weil sie wegen des Informations-Dilemmas auf besonders zahlreichen Annahmen beruhen müssen. Ihre Resultate können daher nur mit größter Vorsicht verwendet werden, sind jedoch "für eine marktorientierte Unternehmensführung unerlässlich".²

Aus der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung eines Landes kann man, wenn auch nur recht grob, Schlüsse auf seinen quantitativen Bedarf an Industrieanlagen ziehen. Dabei ist von folgender, allgemeingültiger Überlegung auszugehen:³

1. Erstbedarf tritt von einer bestimmten Entwicklungsstufe an auf, und zwar dann, wenn eine Volkswirtschaft vom reinen Agrar- und/oder Rohstoffland zur Industrialisierung übergeht. In diesem Stadium entsteht vor allem Bedarf an Anlagen der Primärenergieerzeugung und der Grundstoffindustrie.

-
- 1) DANCKWERTS, Rud.-Ferdinand: Absatzprognose: Elementare Methoden der Vorausschätzung. In: Marketing Journal, Jg. 1, (1968, H. 6), S. 289.
 - 2) DWORAK, Karl/WEBER, Helmut K.: Modell für die Durchführung einer Exportmarktuntersuchung (II), In: Der Marktforscher, 13. Jg. (1969, Nr. 8), S. 212.
 - 3) Mögliche Ansätze für die Analyse des quantitativen Bedarfs vgl. bei MEYER, W./FISCHER, M.: Ansatzpunkte für die Analyse des Investitionsgüterbedarfs. In: Der Marktforscher, 13. Jg. (1969, Nr. 7), S. 180-182. Die verschiedenen, für Investitionsgüter typischen Bedarfsarten und ihre Entstehungsursachen vgl. bei: GEISSER, Herbert: a.a.O., S. 58-68; KNUVENER, Heinz-Bernd: a.a.O., S. 48-53.

2. Mit fortschreitender Industrialisierung kommt vielfach außer dem Erstbedarf für neue Wirtschaftszweige Erweiterungsbedarf hinzu, der sich aus notwendigen Kapazitätserweiterungen vorhandener Produktionsbereiche und -stätten ergibt.
3. Ersatzbedarf fällt meist nur in hochindustrialisierten Ländern an und kann aus den volkswirtschaftlichen Abschreibungen ermittelt werden.

Bei der Analyse gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen unterscheidet man entsprechend der zeitlichen Dauer zwei Prozesse: den Wachstumsprozeß und konjunkturelle Schwankungen, die den Wachstumsprozeß kurzfristig überlagern und beschleunigen oder verlangsamen können.¹ Daher erhebt sich zunächst die Frage, ob für die Bedarfsermittlung von Industrieanlagen der kurz- oder der langfristige Entwicklungsprozeß heranzuziehen ist.

Für Entwicklungsländer gelangt HEEGE zu folgender Beurteilung, die auch auf Industrienationen zutrifft:²

"Großanlagen werden weitgehend unabhängig von der jeweiligen konjunkturellen Lage geplant und durchgeführt. Die Überlegungen zur Bedarfsentwicklung beschränken sich nicht auf die gegenwärtige Marktlage, sondern reichen bis zu 20 Jahre in die Zukunft. Die sich auf mehrere Jahre erstreckenden Ausführungsarbeiten lassen es gar nicht mehr zu, sie von der jeweiligen konjunkturellen Situation abhängig zu machen".

Daß dies in Entwicklungs- wie Industrieländern so ist, liegt einfach in der Natur von Industrieanlagen. Erwartungen, die sich mit derartigen Investitionen verbinden, sind nur langfristig realisierbar. Daher müssen sie sich auch am Wachs-

-
- 1) BAUER, Wilhelm: Probleme der langfristigen Strukturprognose und der Branchenprognosen. In: Diagnose und Prognose als wirtschaftswissenschaftliche Methodenprobleme. Verhandlungen auf der Arbeitstagung des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Garmisch-Partenkirchen 1961. Berlin 1962, S. 344-345.
 - 2) HEEGE, Franz: Die Besonderheiten des Investitionsgütermarktes in den Entwicklungsländern. Ein Beitrag zur Exportmarktforschung. Diss. Freiburg i. Breisgau 1961, S. 45.

tum orientieren, das man gewöhnlich ausdrückt als "Zunahme des 'realen' Produktes der Volkswirtschaft in einem bestimmten Zeitraum".¹

Außer der Ermittlung dieser globalen, alle Sektoren einer Volkswirtschaft einbeziehenden aggregierten Größe ist eine differenzierte Sektorenanalyse nach Branchen und Produktgruppen unbedingt erforderlich. Sie richtet sich einerseits auf jene Wirtschaftszweige, die Bedarf an Industrieanlagen vermuten lassen, und da es sich bei Anlagen um *a b g e l e i t e t e n* Bedarf handelt, müssen andererseits Bereiche herangezogen werden, die Abnehmer der mit einer Anlage herstellbaren Erzeugnisse sind.² Als wichtige Informationsquelle gelten hierfür die Input-Output-Tabellen, da sie sämtliche Güterbewegungen (Lieferungen und Bezüge) zwischen den ausgewiesenen Sektoren der Volkswirtschaft zeigen. Im Unterschied zur Ermittlung globaler Wachstumsgrößen sind bei der Analyse des Wachstums einzelner Wirtschaftsbereiche Schwierigkeiten zu erwarten. Sie treten bereits bei der Informationsbeschaffung auf, weil das statistische Material oftmals nicht hinreichend detailliert oder nur lückenhaft vorliegt.³ Die Beschaffung fehlender Branchen-Informationen erfolgt deshalb, ebenso wie die Ermittlung des Unternehmungstrends, häufig durch primär-statistische Erhebungen im Ausland. Sie können von der exportierenden Unternehmung selbst oder von Marktforschungsinstituten durchgeführt werden. Gleichermaßen nur mittels *demoskopi-*

- 1) MORGENSTERN, Oskar: Über die Genauigkeit wirtschaftlicher Beobachtungen. (Aus dem Amerikanischen übersetzt). 2. Aufl. Wien-Würzburg 1965, S. 286.
- 2) Vgl.: BEREKOVEN, Ludwig: a.a.O., S. 14-15; KNÜVENER, Heinz-Bernd: a.a.O., S. 55-57.
- 3) Obschon für Konsumgüter (den Export von Haushaltskühlschränken) vorgenommen, vgl. wegen der praxisbezogenen Darstellung hierzu DWORAK, Karl/WEBER, Helmut K.: Modell für die Durchführung einer Exportmarktuntersuchung (I). In: Der Marktforscher, 13. Jg. (1969, Nr. 7), S. 172-178 und Modell für die Durchführung einer Exportmarktuntersuchung (II), a.a.O., S. 207-212.

scher Erhebungen lassen sich Informationen über den qualitativen Bedarf und das Kaufverhalten der Abnehmer gewinnen.¹ Hierauf werden wir im nächsten Abschnitt noch zurückkommen.

Selbst wenn man annimmt, daß dem sekundär-statistischen Material ausreichende Informationen zu entnehmen sind - was nicht einmal für alle hochindustrialisierten Länder realistisch ist² -, so ist noch nicht sicher, ob sie die tatsächlichen Gegebenheiten wahrheitsgemäß widerspiegeln. Hinzu kommt, daß es sich meist um vergangenheitsbezogene Informationen handelt, die für unternehmerische Entscheidungen erst in die Zukunft projiziert werden müssen.

"Was für die Zukunft 'gewußt' werden kann, ist immer nur wahrscheinlich, während die Grundlage, aus der sich dieses Wissen ableiten läßt, entweder gesichertes oder selbst nur wahrscheinliches Wissen sein kann".³ Die Erkenntnis, daß Wissen über die Zukunft immer nur wahrscheinlich sein kann, ist unbestritten. Wie wenig sicher, wahrscheinlich oder besser: wahr aber die Grundlage für dieses Wissen tatsächlich ist, hat MORGENSTERN in einprägsamer Weise bewiesen und dargestellt. Innerhalb der von ihm untersuchten zehn Fehlerursachen, die das Urmaterial verfälschen, ist insbesondere auf das Kapitel "Verheimlichung von Informationen, Lügen" hinzuweisen.⁴ Mehr oder weniger umfangreich sind bewußte Fälschungen bei allen sekundär-statistischen Informationsquellen gegeben. In dieser Beziehung nimmt unter den großen Industrienationen, denen man gemeinhin relativ sichere Statistiken bescheinigt, die Sowjetunion keine schmei-

1) Zu den Methoden der Marktforschung (demoskopisch, ökoskopisch) für Investitionsgüter und die Anwendung auf Auslandsmärkten vgl.: LINDER, Peter: a.a.O., S. 32-42; RINGEL, Karlrobert: a.a.O., S. 70-87.

2) MORGENSTERN, Oskar: a.a.O., S. 281-282.

3) WITTMANN, Waldemar: a.a.O., S. 17.

4) MORGENSTERN, Oskar: a.a.O., S. 16-25.

chelhafte Stellung ein. Der objektive Wahrscheinlichkeitsgehalt ihrer statistischen Veröffentlichungen wird allgemein nicht sonderlich hoch eingeschätzt.¹ Mithin ist für die exportierende Unternehmung schon die Basis prognostischer Überlegungen höchst unsicher und damit im gleichen Maße auch die Prognose selbst.

Den dreistufigen Aufbau von Prognosen hat DANCKWERTS besonders klar herausgearbeitet:²

- "Ermittlung der für die Vergangenheit geltenden Regelmäßigkeit anhand des vorliegenden oder beschaffbaren statistischen und sonstigen Materials,
- Übertragung der Geltung dieser Regelmäßigkeit auf die Zukunft,
- Ableitung der Prognose aus den letzten tatsächlichen Werten und dem Regelmäßigkeitsgesetz".

Da die Ermittlung des zukünftigen quantitativen Bedarfs aus der Entwicklung einzelner Wirtschaftszweige abgeleitet werden soll, erfordert dies, hierfür aus Vergangenheitswerten Regelmäßigkeiten festzustellen, um sie in die Zukunft übertragen zu können. Überdies müssen aber auch Regelmäßigkeiten über die Abhängigkeit zwischen der Entwicklung der einzelnen Wirtschaftszweige und dem Bedarf an Industrieanlagen gefunden werden.

Anders als im naturwissenschaftlichen Bereich sind beim Ablauf wirtschaftlicher Prozesse strenge Regelmäßigkeiten (Gesetze) nicht gegeben. Man ist deshalb auf Hilfskonstruktionen angewiesen, deren Aufspüren ein gewisses Maß an Intuition erfordert, weshalb Prognosen niemals den Anspruch auf wissenschaftliche Aussagen erheben können.³

1) MORGENSTERN, Oskar: a.a.O., S. 282-283.

2) DANCKWERTS, Rud.-Ferdinand: a.a.O., S. 290 (im Original ohne Interpunktion).

3) Vgl. WITTMANN, Waldemar: a.a.O., S. 124 und 128.

Somit beginnen prognostische Untersuchungen mit theoretischen Überlegungen über die Einflußgrößen und Abhängigkeiten des Industrieanlagen-Bedarfs. Diese allgemeinen Erkenntnisse, oft noch durch Erfahrungswissen modifiziert, geben Aufschluß darüber, welche Einflußgrößen genauer zu untersuchen sind und wie sie zusammenwirken.¹ Dabei werden nur jene Faktoren und Abhängigkeiten betrachtet, die man für den Bedarf als am wichtigsten ansieht. Nur so läßt sich die komplexe Realität durchschaubar machen. Abgesehen davon sind nicht immer alle Einflüsse meßbar, und überdies müssen zahlreiche Imponderabilien unberücksichtigt bleiben. Mathematisch dargestellt enthalten die als Hypothese formulierten Beziehungen deshalb neben den ausdrücklich genannten Einflußfaktoren eine Restkomponente (Zufallsvariable). Sie ist Ausdruck all der Einflüsse, die wegen ihrer geringen Bedeutung, einmaligen Wirksamkeit oder aber auch Unwägbarkeit außer acht gelassen werden. Dabei unterstellt man vereinfachend, die Faktoren seien relativ klein und kompensierten sich weitgehend.² Generell scheint diese Annahme beim Erforschen des künftigen Bedarfs auf Auslandsmärkten, auf denen politische Faktoren erheblichen Einfluß haben, nicht sehr realistisch zu sein. Auf die osteuropäischen Länder bezogen, besonders auf die Sowjetunion, muß man das freilich anders beurteilen. Dort bleiben innen- und außenpolitische Direktiven für die Dauer eines Perspektivplans relativ stabil.

1) Vgl. KÖNIG, Heinz: Probleme der langfristigen Strukturprognose und der Branchenprognosen. In: Diagnose und Prognose als wirtschaftswissenschaftliche Methodenprobleme, a.a.O., S. 271-272.

2) Vgl.: DANCKWERTS, Rud.-Ferdinand: a.a.O., S. 294-295; BONHOEFFER, F.O.: Zum Problem der Wirtschaftsprognose. In: Blätter für Genossenschaftswesen, Jg. 116 (1970, H. 24), S. 427-428; MORGENSTERN, Oskar: a.a.O., S. 50, 52, 120.

1.2.3 Informationen für den Einsatz der Instrumentalvariablen

Die Analyse der Trendinformationen hat zweierlei gezeigt: zum einen, wie man quantitativen Bedarf von Industrieanlagen prinzipiell ermitteln kann, zum anderen wurde aber auch deutlich, daß schon die Informationsquellen (Urmaterial) eine exakte Vorausschätzung künftigen Bedarfs nicht zulassen. So sind die in genannter Weise gewonnenen, mehr oder weniger unsicheren zukunftsbezogenen Informationen Grundlage rationaler, einigermaßen objektivierter unternehmerischer Exportentscheidungen. Wird nach diesem ersten Schritt der Exportmarktforschung erkennbar, daß künftiger Anlagenbedarf nicht wahrscheinlich ist, können kostspieligere Untersuchungen in dem betreffenden Lande unterbleiben. Erscheint dagegen künftiger Bedarf an Erzeugnissen der Unternehmung als gegeben, dann müssen, ehe über die Länderauswahl und darauffolgend das akquisitorische Engagement endgültig entschieden werden kann, Informationen über den Einsatz der Instrumentalvariablen vorliegen. In diesem zweiten Schritt der Exportmarktforschung ist herauszufinden, wie die Unternehmung latent oder direkt vorhandenen Bedarf in wirksame Nachfrage verwandeln kann, eine Nachfrage, die sich in ihrem Absatzbereich zunächst als Auftragseingang und später als gewinnbringender Umsatz niederschlagen soll.

Bei der folgenden Analyse legen wir das schon erwähnte GUTENBERGSche absatzpolitische Instrumentarium zugrunde. Wahl und Einsatz einzelner oder kombinierter Instrumente hängen ab von den Eigenarten des Erzeugnisses, den wirtschaftlichen und rechtlichen Gegebenheiten im Ausland sowie von den Aktionen und Reaktionen der Bedarfsträger und Konkurrenzunternehmungen.

Unter Absatzmethode subsumiert GUTENBERG das Vertriebssystem, die Absatzform und den Absatzweg.¹ Das ist freilich

1) GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zweiter Band. Der Absatz, a.a.O., S. 123-124.

nur eine gedankliche Differenzierung eines praktisch einheitlichen Sachverhaltes. Seine Darstellung läßt denn auch erkennen, daß die Grenzen zwischen den drei Subinstrumenten verschwimmen.

"Direkter und indirekter Absatz sind die zwei 'Absatzwege', die ein Unternehmen beim Verkauf seiner Erzeugnisse ... einschlagen kann."¹ Von direktem Absatz spricht GUTENBERG, wenn Unternehmungen ihre Erzeugnisse unmittelbar an jene Bedarfsträger verkaufen, die sie auch selbst verwenden. Indirekter Absatz bedeutet dagegen, daß die Erzeugnisse an Bedarfsträger veräußert werden, die sie ihrerseits weiterverkaufen.² Beim Absatz auf ausländischen Märkten ist nach dem 2. Weltkrieg eine deutliche Bevorzugung des direkten Absatzweges feststellbar.³ Die Ursache liegt besonders in der veränderten Außenhandelsstruktur hochindustrialisierter Länder: Vorherrschend sind nicht mehr problemlose Konsum- und Investitionsgüter, sondern die in jeder Beziehung problemvollen industriellen Erzeugnisse.

Für Industrieanlagen kommt wegen der komplexen technisch-wissenschaftlichen Probleme, die vor, während und nach der Lieferung immer wieder auftreten und gelöst werden müssen, einzig der direkte Absatzweg in Betracht. Eine andere Frage ist es dagegen, wie die Absatzbemühungen organisatorisch gestaltet werden sollten. Hier gilt es, für den Export von Industrieanlagen das geeignetste Vertriebssystem und die zweckmäßigste Absatzform zu finden.⁴ Theo-

- 1) GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zweiter Band. Der Absatz, a.a.O., S. 155.
- 2) Ebenda, vgl. auch S. 171.
- 3) Vgl.: BEHRENS, Karl Chr.: Betriebslehre des Außenhandels. Essen 1957, S. 22-23; HENZLER, Reinhold: Betriebswirtschaftslehre des Außenhandels. I. Teil. Wiesbaden 1962, S. 45-54; SEGRÉ, Claudio: Die mittelfristige Exportfinanzierung. Europäische Probleme und Erfahrungen. (Aus dem Englischen übersetzt). Frankfurt/M. 1959, S. 12 und 142.
- 4) GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zweiter Band. Der Absatz, a.a.O., S. 124-127, 129-155 und 172-178.

retisch widerspruchsfreie und praktikable Lösungen lassen sich nur für die einzelne Unternehmung gewinnen.¹ Zu untersuchen sind dabei besonders die spezifischen Eigenarten der Erzeugnisse, die Bedarfssituation sowie das Abnehmer- und Konkurrenzverhalten.

Grundsätzlich kann das Vertriebssystem zentral oder dezentral gestaltet werden. Da beide Organisationsprinzipien Vor- und Nachteile aufweisen, findet man in der Praxis oftmals Mischformen. Die dezentrale Organisationsform scheint für Industrieanlagen jedoch in der Tendenz die geeignetere zu sein, bedenkt man das Erfordernis, möglichst engen Kontakt zum Bedarfsträger zu halten. Kontakte sind ohne Zweifel von einer Niederlassung im Ausland einfacher zu knüpfen und zu pflegen als vom weitentfernten Stammhaus.² Die Niederlassung vermag geplante Investitionen im Ausland eher in Erfahrung zu bringen, detaillierte Marktuntersuchungen besser durchzuführen und somit wertvolle Hinweise für gezielte Werbung zu liefern. Die akquisitorischen Vorteile einer Niederlassung sind ganz offenkundig; in ihnen liegt ihr eigentlicher Wert.

Weitere Vorteile ergeben sich, wenn es zu Verhandlungen kommt. So erlaubt die personelle und technische Ausstattung der eigenen Niederlassung eine flexiblere Verhandlungsführung. Vor allem durch eigene und damit jederzeit verfügbare Fernschreibverbindungen können längere Unterbrechungen der Verkaufsgespräche vermieden werden. Für den Mitbewerber hingegen sind neue Weisungen mit einer Reise zum Stammhaus verbunden, oder er ist auf die Benutzung öffentlicher Einrichtungen angewiesen, bei denen - soweit sie überhaupt vorhanden sind - sich immer das Problem hinreichender Geheimhaltung ergibt. Die kom-

1) Hierzu vgl. beispielsweise RIEGER, Horst: a.a.O., S. 23-36; WEBER, Peter: a.a.O., S. 104 ff.

2) WALDE, Hermann: a.a.O., S. 125-127.

merzielle Benutzung entsprechender Einrichtungen (Übersetzung, Schreibmaschine, Fernschreiber) der Botschaft oder Handelsvertretung des eigenen Landes ist üblicherweise nicht gestattet.

Ob man sich tatsächlich zu einer eigenen Niederlassung entschließt und nicht statt dessen vom Stammhaus aus fallweise Spezialisten im Ausland stationiert, hängt letztlich von den wirtschaftlichen Gegebenheiten im betreffenden Lande ab. In erster Linie ist es die ermittelte Bedarfs-situation, die darüber entscheidet, ob eine personell und technisch gut ausgestattete Niederlassung überhaupt zu rechtfertigen ist. Bei geringem Bedarf eine schlecht ausgestattete Einmann-Niederlassung einzurichten, wäre wenig sinnvoll, da sie nicht die genannten akquisitorischen Leistungen erbringen könnte.¹ Weiterhin ist das Konkurrenzverhalten zu berücksichtigen, denn wenn die Konkurrenz über eine Niederlassung verfügt, mit deren Hilfe sie das Marktgeschehen beobachten und beeinflussen kann, muß man sich meist auch für eine solche Investition entscheiden. Eine eigene Niederlassung muß jedoch nicht nur wirtschaftlich wünschenswert und gerechtfertigt erscheinen, sondern auch rechtlich möglich sein. In den osteuropäischen Ländern beispielsweise ist das in der Regel nicht der Fall. Dort besteht für westliche Unternehmungen ein prinzipielles Niederlassungsverbot, das allerdings zuweilen durchbrochen wird. Es ist leicht einzusehen, daß jene Unternehmungen, die eine Niederlassung unterhalten dürfen, gegenüber solchen, die keine Erlaubnis dafür bekommen, Wettbewerbsvorteile haben.

Bei der Absatzform unterscheidet GUTENBERG den Absatz durch betriebseigene und durch betriebsfremde Verkaufsorgane.² Auch hier kommt von vornherein aufgrund der Eigen-

1) WALDE, Hermann: a.a.O., S. 125.

2) GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zweiter Band. Der Absatz, a.a.O., S. 129.

arten von Industrieanlagen nur eine Form in Betracht: der Absatz durch betriebseigene Verkaufsorgane.¹ Ob es sich dabei um Mitglieder der Unternehmungsspitze oder um mit geringerer Kompetenz ausgestattete Angestellte handelt, hängt im wesentlichen von der Größe des Auftrages sowie davon ab, inwieweit die Unternehmung auf ihn angewiesen ist. Das gilt sowohl für die ersten Kontakte als auch für die Vertragsverhandlungen, die sich fast immer über einen großen Zeitraum hinziehen.

Sie werden von Technikern und Kaufleuten des Stammhauses und - wenn vorhanden - der Niederlassung gemeinsam geführt. Der Grundsatz, Industrieanlagen nur durch betriebseigene Verkaufsorgane abzusetzen, ist in solchen Fällen nicht einzuhalten, wo es rechtlich nicht möglich ist (z.B. Akquisitionsverbot, Visaverweigerungen). Will man dennoch in diesen Ländern aufgrund des erkannten latent oder direkt vorhandenen Bedarfs Anlagen absetzen, dann ist dies oftmals über dort ansässige Vertreterfirmen dieser Länder möglich. Insbesondere in den osteuropäischen Ländern gibt es derartige staatliche Institutionen, die gegen Entgelt die akquisitorischen Interessen westlicher Unternehmungen wahrnehmen. Gerade bei Industrieanlagen aber ist es schwerlich denkbar, daß betriebsfremde Verkaufsorgane - ob private oder staatliche - nennenswerte Erfolge erzielen können. Informationen, die der Verfasser aus der Wirtschaftspraxis erhielt, bestätigen diese Vermutung vollauf. Wenn der Kontakt zum Bedarfsträger einzig über betriebsfremde Verkaufsorgane möglich ist, sollte ernsthaft erwogen werden, ob man nicht besser von der aktiven zur passiven Verhaltensweise übergeht, also keine eigenen Anstrengungen mehr unternimmt, sondern ausschließlich auf Anfragen oder öffentliche Ausschreibungen reagiert.

1) Ausführlich vgl. hierzu KAUFMANN, Guido: Das persönliche Verkaufen als absatzpolitisches Instrument der Industrieunternehmung. Diss. Freiburg/Schweiz 1967, S. 57 ff. Vgl. auch WALDE, Hermann: a.a.O., S. 164-172.

Die drei übrigen absatzpolitischen Instrumente - Preispolitik, Produktgestaltung und Werbung - kommen in verschiedenen Phasen der Absatzbemühungen zum Einsatz. Tendenziell läßt sich sagen, daß Produktgestaltung und Werbung vorwiegend die persönlichen akquisitorischen Bemühungen der Verkaufsorgane unterstützen, wohingegen die Preispolitik erst bei den Vertragsverhandlungen zum Zuge kommt.

Was in der Fachliteratur unter Produktgestaltung verstanden wird, hat HANSEN zusammengetragen und systematisch dargestellt.¹ Aus dieser Systematik ist für unsere Überlegungen einzig die Differenzierung aus absatzwirtschaftlicher Sicht² von Interesse, die offenbar auch von GUTENBERG vertreten wird. Bei ihm findet sich indes keine eindeutige begriffliche Interpretation. Abgesehen von einer beispielhaften Aufzählung, worin Produktgestaltung bestehen könne, schreibt er: "Produktgestaltung wird hier nicht als ein technisches, sondern als ein absatzpolitisches Phänomen aufgefaßt".³ Er will also offenbar nicht die technisch-konstruktive Seite eines Produktes betrachten wissen, sondern dessen äußere Gestaltung, zumal er im weiteren von der Fragestellung ausgeht, welche Faktoren eine Unternehmung veranlassen, ihre "Erzeugnisse gerade in dieser und nicht in jener Art auf den Markt zu bringen".⁴

So ist denn auch die inhaltliche Überschneidung der Ausdrücke Produktgestaltung und Werbung im Begriffsapparat GUTENBERGS recht augenfällig, wenn er sich etwas später bemüht, "werbende Wirkungen" auch der Produktgestaltung

1) HANSEN, Ursula: Produktgestaltung im Spiegel der Fachliteratur - Versuch einer Systematisierung verschiedener Lehrmeinungen. In: BFuP, 20. Jg. (1968, H. 10), S. 588-594.

2) Ebenda, S. 593.

3) GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zweiter Band. Der Absatz, a.a.O., S. 375.

4) Ebenda.

von dem absatzpolitischen Instrument "Werbung" abzugrenzen.¹ Dieses bestimmt er mit Hilfe der verwendeten Mittel. Zunächst zählt er sie auf, dann definiert er: "Werbung als selbständiges, absatzpolitisches Instrument liegt nur dann vor, wenn von Werbemitteln Gebrauch gemacht wird, um bestimmte Absatzleistungen zu erzielen".² Produktgestaltung - obwohl ausdrücklich als äußere Gestaltung charakterisiert - und die von ihr ausgehende werbende Wirkung sind damit etwas künstlich aus dem Begriff der Werbung ausgeklammert.

Was nun die eindeutige inhaltliche Festlegung des Begriffes Produktgestaltung betrifft, so hat auch die neuere Forschung keine zusätzlichen Erkenntnisse gebracht.³

KOPPELMANN, der sich um ein produktbezogenes instrumentales Aussagesystem bemüht, hebt daher abschließend hervor, "daß man sich der Lösung dieser praktisch und wohl auch wissenschaftlich bedeutsamen Fragen nicht entziehen" sollte.⁴ Trotz dieser Mißhelligkeit, keine eindeutigen Aussagen treffen zu können, kann man zumindest von einer engen sachlichen Verklammerung zwischen Werbung und Produktgestaltung ausgehen. Beide Instrumente unterstützen die akquisitorischen Bemühungen der Verkaufsorgane. Durch ihren Einsatz soll das Interesse der Bedarfsträger auf das eigene Erzeugnis gelenkt werden.⁵

Die werbende Wirkung des Produktes Industrieanlage geht weniger vom Äußeren als von der technisch-konstruktiven

- 1) GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zweiter Band. Der Absatz, a.a.O., S. 408.
- 2) Ebenda, S. 409.
- 3) KOPPELMANN, U.: Grundfragen einer allgemeinen ökonomischen Produkttheorie. In: ZfB, 40. Jg. (1970, Nr. 11), S. 719.
- 4) Ebenda, S. 724.
- 5) WALDE, Hermann: a.a.O., S. 149; vgl. auch MEISSNER, Roland: Determinanten und Instrumente der Absatzpolitik in Unternehmungen des Industrieanlagenbaus. Diss. Köln 1969, S. 176-177.

Seite des Erzeugnisses aus. Es sind beispielsweise das technische Verfahren und die wirtschaftliche Arbeitsweise der Anlage, die Güte der Ausführung, aber auch der Kundendienst, die den Verkaufsorganen als Argumente beim Bedarfsträger dienen.¹ Diese Argumente, im Vergleich mit Konkurrenzzeugnissen vorgebracht, erbringen die werbliche Wirkung. Nur selten trifft man bei Industrieanlagen auf nicht-rationales (emotionales) Verhalten der Bedarfsträger. Doch kann durchaus auch einmal die äußere Form, die Farbe oder die Größe der Anlage und das Ansehen, welches die Lieferfirma international genießt, Einfluß auf die Kaufentscheidung nehmen. Bei Investitionsgütern spricht man in diesem Zusammenhang auch vom Grund- und Zusatznutzen, wobei ersterer überwiegend durch rationale und letzterer durch nicht-rationale Überlegungen bestimmt wird.²

Da der Anteil rationaler und nicht-rationaler Motive von Bedarfsträger zu Bedarfsträger sehr unterschiedlich sein kann, das Wissen darüber aber für Akquisition, Werbung und Verkaufsverhandlungen außerordentlich wichtig ist, werden primär-statistische Erhebungen im Ausland unumgänglich.³ Nur so auch ist bei aktiver Verhaltensweise der Unternehmung der qualitative Bedarf zu ermitteln; Qualitätsanforderungen sind nichts anderes als der Niederschlag rationaler Erwägungen beim Bedarfsträger. Bei passivem Verhalten dagegen ist der qualitative Bedarf weitgehend aus den technischen und wirtschaftlichen Auflagen der Ausschreibung oder aus der Anfrage des Bedarfsträgers zu ersehen.

- 1) Zu den absatzfördernden Maßnahmen bei Industrieanlagen vgl. sehr ausführlich MEISSNER, Roland: a.a.O., S. 84 ff.
- 2) Vgl. KNÜVENER, Heinz-Bernd: a.a.O., S. 94-105.
- 3) Zur Vorhersage des Käuferverhaltens als Voraussetzung rationaler Entscheidungen im Absatzbereich vgl. KÜHN, Richard: a.a.O., S. 57-95. Vgl. zu dieser Problematik auch OPITZ, Lieselotte: Prognosen in der Marktforschung. Die Eignung der demoskopischen Marktforschung zur Formulierung von Prognosen. Wiesbaden 1969.

Auf der gleichen Ebene überwiegend sachlicher, eng an die technisch-konstruktive Seite des Produktes gebundener und damit rein informativer Argumentation¹ bewegt sich auch die Werbung als zweites, die akquisitorischen Bemühungen der Verkaufsorgane unterstützendes Instrument. Besser als die von GUTENBERG vertretene Auffassung ist der von BEHRENS geprägte Begriff Absatzwerbung auf Industrieanlagen übertragbar: "Die Absatzwerbung umfaßt die verkaufspolitischen Zwecken dienende, absichtliche und zwangsfreie Einwirkung auf Menschen mit Hilfe spezieller Kommunikationsmittel".² In diesem Begriff wird der instrumentale Charakter und die Zielbezogenheit der Werbung klar erkennbar, und außerdem ist der Hinweis auf s p e z i e l l e Kommunikationsmittel sehr wichtig, läßt er doch Spielraum für eine den Eigenarten des Produktes und der Bedarfsträger angepaßte Werbung.

Bei werblichen Maßnahmen, die "ausschließlich das Ziel verfolgen, neue Geschäftskontakte im Ausland zu finden", spricht GOLDBERGER von Exportkontaktwerbung.³ Hier gilt es, durch die Werbung "Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft" der Lieferfirma bewußt zu machen.⁴ Um das zu erreichen, sollte die Unternehmung hinreichend informiert sein über die Werbeobjekte, die Werbesubjekte, die Werbemittel und die Werbeträger.

- 1) Vgl. MEISSNER, Roland: a.a.O., S. 178. Eine Zusammenstellung von Grundinformationen, die bei der Akquisition und der Werbung gleichermaßen herangezogen werden können, findet sich bei: WALTER, Herbert/LORENZ, Wilhelm: Handbuch der Auslandswerbung für Investitionsgüter und das Entwicklungsgeschäft. Berlin 1970, S. 89-90; KNÜVENER, Heinz-Bernd: a.a.O., S. 200.
- 2) BEHRENS, Karl Chr.: Absatzwerbung. Wiesbaden 1963, S. 14 (im Original kursiv).
- 3) GOLDBERGER, E.: Neue Wege in der Exportwerbung. In: NZZ (Fernaussgabe Nr. 118), v. 1.5.70, S. 86 (im Original teilweise kursiv).
- 4) Vgl.: SONNEK, Josef: a.a.O., S. 195; WALTER, Herbert/LORENZ, Wilhelm: a.a.O., S. 68.

Werbeobjekte "sind die immateriellen und materiellen Gehalte (Substrate) der mit der Werbung verfolgten Zwecke"¹ Weiterhin unterscheidet BEHRENS zwischen potentiellen und faktischen Objekten, wobei letztere für uns von unmittelbarem Interesse sind. Bei ihnen handelt es sich um "die marktbestimmten Einzelleistungen bzw. Leistungsgruppen oder die Gesamtheit der Marktleistungen eines Unternehmens (Repräsentativ- oder Firmenwerbung), für deren Verkauf ... geworben werden soll".² Faktisches Objekt der Werbung kann somit einmal die Industrieanlage sein sowie die Vorstellungen, die sich mit ihrem Grund- und Zusatznutzen verbinden, zum anderen aber auch die Leistungsfähigkeit und -bereitschaft der Unternehmung insgesamt. SONNEK behauptet, daß bei Spezialerzeugnissen "eine Alternative zwischen Produktwerbung und Firmenwerbung"³ nicht bestehe, einzig letztere käme in Frage. Die Auffassung scheint zunächst plausibel, wenn man bedenkt, daß Industrieanlagen generell in auftragsorientierter Einzelfertigung hergestellt werden, weshalb selbst Anlagen mit gleichem Verwendungszweck einander nicht exakt gleichen. Dieser Einwand ist jedoch insofern unerheblich, als sich Leistungsfähigkeit und -bereitschaft in erster Linie in den Erzeugnissen eines Herstellers sichtbar niederschlagen. Konkret können sie dem Bedarfsträger am eindrucksvollsten an schon gelieferten und arbeitenden Anlagen bewußt gemacht werden. Aus diesem Grunde kann man auch die Produktwerbung nicht von vornherein ausschließen. In Wirklichkeit geht es nicht um die Alternative Produkt- oder Firmenwerbung, sondern darum, sowohl die Erzeugnisse als auch die sie herstellende Unternehmung bekanntzumachen. Einzig wenn der Grundnutzen dem der Konkurrenzzeugnisse nahezu gleicht, "bleibt nur übrig, die technische Qualifikation

1) BEHRENS, Karl Chr.: a.a.O., S. 55 (im Original kursiv).

2) Ebenda, S. 56.

3) SONNEK, Josef: a.a.O., S. 195.

und den kommerziellen Ruf des Unternehmens herauszustellen".¹ Verstehen sich hinreichende Informationen über die eigenen Erzeugnisse und die eigene Unternehmung als Werbeobjekte von selbst, so müssen solche über Konkurrenzerzeugnisse und -unternehmungen ständig ermittelt, gesammelt und ausgewertet werden. Insbesondere gilt das für die Wahl der Werbeobjekte und -argumente, durch die die Konkurrenz sich in das Bewußtsein der Werbesubjekte zu rücken sucht.

Werbesubjekte oder Zuumwerbende "sind Einzelpersonen oder Personenmehrheiten, an die Werbeappelle gerichtet werden sollen".² Generell teilt BEHRENS Werbesubjekte in neun Gruppen ein, die weiter untergliedert werden.³ Diese Systematik ist überwiegend nach den verschiedenen Werbeobjekten und den Werbezielen gestaltet. In unserem Zusammenhang sind Werbesubjekte in erster Linie ausländische private und öffentliche Bedarfsträger, deren Aufmerksamkeit auf ein bestimmtes inländisches Erzeugnis und/oder dessen Hersteller gelenkt und deren Entscheidungsprozeß für den Kauf dieses Erzeugnisses beeinflußt werden soll. Darüber hinaus müssen aber Werbeappelle auch an wissenschaftlich-technische Einrichtungen wie Universitäten und Forschungsinstitute des betreffenden Landes gerichtet werden. Das ergibt sich aus den Eigenarten des Erzeugnisses Industrieanlage.

Sind ausländische Bedarfsträger relativ einfach zu bestimmen, so ist dies bei den am Entscheidungsprozeß beteiligten Einzelpersonen oder Personenmehrheiten weitaus schwieriger. Insbesondere stößt man in den sozialistischen Ländern dabei auf erhebliche Schwierigkeiten. Sie betreffen sowohl die zuständige Institution und die anzusprechenden Personengruppen, als auch deren Einzelkompetenz im Rahmen des Entscheidungsprozesses. Gleichwohl sind

1) WALTER, Herbert/LORENZ, Wilhelm: a.a.O., S. 72.

2) BEHRENS, Karl Chr.: a.a.O., S. 62 (im Original kursiv).

3) Ebenda, S. 62-65.

entsprechende Informationen unerlässlich, damit die Werbemittel gezielt eingesetzt und die Personen in geeigneter Form angesprochen werden können. Denn "alle Werbemittel müssen sich an einen ganz begrenzten Kreis wenden und so persönlich wie möglich abgefaßt sein".¹

Werbemittel "sind alle innerhalb der Absatzwerbung eingesetzten Instrumente, die in ihrer Gesamtwirkung primär dazu bestimmt sind, die Umsatzsituation der Unternehmung zu beeinflussen".² Werbemittel werden von BEHRENS nach den angesprochenen Sinnesorganen (visuelle, akustische, olfaktorische, geschmackliche und haptische) sowie nach der Zahl der Sinnesorgane, auf die sie wirken sollen, unterschieden.³ Aus diesem Katalog kommen für Industrieanlagen einzig visuelle (schriftliche, bildliche) und akustische Werbemittel in Betracht, gerichtet auf ein oder mehrere Sinnesorgane. Im Schrifttum finden sich die verschiedensten Kataloge von Werbemitteln. BERGHÄUSER etwa zählt die wichtigsten Werbemittel generell für die Industrierwerbung auf,⁴ WALTER/LORENZ für Investitionsgüter⁵ und WALDE ganz speziell für Industrieanlagen. In allen drei Aufzählungen wird jedoch keine scharfe funktionale Trennung zwischen Werbemitteln und -trägern vorgenommen, sondern beides den Anforderungen der Praxis entsprechend vermischt. So zum Beispiel, wenn WALDE als "Werbemittel" aufzählt:⁶

- "1. Druckerzeugnisse, angefangen von Werbeblättern bis zu ausführlichen beschreibenden Druckschriften, technische Veröffentlichungen, Referenzlisten und Inserate.
2. Industriefilme, die für Vorträge im größeren Kreis oder bei individuellen Vorführungen eingesetzt werden sowie natürlich Standfotos.

1) WALDE, Hermann: a.a.O., S. 151.

2) BEHRENS, Karl Chr.: a.a.O., S. 70 (im Original kursiv).

3) Ebenda, S. 70-73.

4) BERGHÄUSER, Bernt: Industrierwerbung. Ein Kunde spricht. In: der arbeitgeber, 23. Jg. (1971, H. 1), S. 38.

5) Vgl. WALTER, Herbert/LORENZ, Wilhelm: a.a.O., S. 73.

6) WALDE, Hermann: a.a.O., S. 151-152.

3. Die Beschickung von Messen und Industrieausstellungen.
4. Die individuelle Vorführung von Anlagen im eigenen Betrieb oder bei Kunden."

BEHRENS dagegen unterscheidet Werbemittel und -träger:
"Während die Werbemittel die Kommunikationsinstrumente im Verhältnis von Werbungtreibenden und Werbesubjekten sind, führen die Werbeträger diese an die Zuwwerbenden heran".¹

Was die Gestaltung der Werbemittel sowie ihren kombinierten Einsatz anbelangt, wird auf WALDE und WALTER/LORENZ verwiesen, die sich - wenn auch nicht sauber getrennt von den Werbeträgern - sehr ausführlich damit auseinandersetzen und darüber hinaus auch praxisbezogene Empfehlungen aussprechen.² Hier soll nur noch einmal ausdrücklich auf das dominierende Prinzip der Gestaltung hingewiesen werden: den absoluten Zwang zur sachlichen, vorwiegend akustischen und/oder visuellen Information über das Produkt und/oder die Lieferfirma. Wie weit man dabei auch Gags und Sex einbezieht, von WALTER/LORENZ generell abgelehnt,³ hängt von der Einstellung der jeweils Zuwwerbenden ab. Verlässliche Informationen hierüber können nur über den persönlichen Kontakt des Akquisiteurs zum Bedarfsträger oder durch primär-statistische Erhebungen erlangt werden.

Obschon wir in der Praxis eine Vermengung von Werbemitteln und -trägern feststellten, wollen wir noch einige Überlegungen zu den Werbeträgern anstellen. "Werbeträger sind Medien der Streuung, durch die Werbemittel an die Werbesubjekte herangeführt werden".⁴ Bedingt durch die Eigenarten des Erzeugnisses und den begrenzten Kreis von Bedarfsträgern kommen für Industrieanlagen insbesondere folgende Werbeträger infrage:

- 1) BEHRENS, Karl Chr.: a.a.O., S. 91.
- 2) Vgl.: WALDE, Hermann: a.a.O., S. 152-162; WALTER, Herbert/LORENZ, Wilhelm: a.a.O., S. 74 ff.
- 3) WALTER, Herbert/LORENZ, Wilhelm: a.a.O., S. 72.
- 4) BEHRENS, Karl Chr.: a.a.O., S. 92 (im Original kursiv). Zur Unterteilung der Werbeträger "im Hinblick auf die Erfordernisse bei der Aufstellung von Werbeträgerplänen" vgl. ebenda, S. 92-94.

- Fachzeitschriften,
- Werkszeitschriften,
- Sonderdrucke,
- Firmenbücher,
- Kongresse,
- Wissenschaftlich-technische Vereine,
- Fachmessen und -ausstellungen,¹
- Produzierende Industrieanlagen.

Handelt es sich bei der vom Bedarfsträger geplanten Anlage um eine strukturbestimmende Entscheidung, die in der breiten Öffentlichkeit des betreffenden Landes diskutiert wird, ist es sinnvoll, auch Rundfunk, Fernsehen und Tageszeitungen in den Kreis der Werbeträger einzubeziehen.² Generell kommen sie jedoch für Industrieanlagen nicht in Betracht.

Für Auswahl und Einsatz der Werbeträger sollte die Unternehmung vor allem über folgende Sachverhalte informiert sein:

1. Welche der Werbeträger in einem Land vorhanden und für ausländische Unternehmungen auch verfügbar sind;
2. welche Werbesubjekte von diesen Werbeträgern erreicht werden;
3. welche Anforderungen (werbliche Gestaltung, sachliche Information) von den Werbeträgern an die Werbemittel gestellt werden, damit sie auch gestreut werden;
4. welche Werbeagenturen des betreffenden Landes vorhanden sind und ob sie eingeschaltet werden müssen;
5. welche und wie hohe Kosten der inländischen Unternehmung entstehen.

Bei der Beschaffung dieser Informationen ist eine eigene Niederlassung im Ausland nützlich, aber nicht unbedingt erforderlich.

Viele Unternehmungen überlassen es ihren Niederlassungen oder Akquisiteuren im Ausland, das absatzpolitische Instrument Werbung einzusetzen. "Diese Methode scheint zwar

- 1) Zur begrifflichen Abgrenzung zwischen Messe und Ausstellung vgl. BEHRENS, Karl Chr.: Betriebslehre des Außenhandels, a.a.O., S. 29-31.
- 2) Vgl. WALTER, Herbert/LORENZ, Wilhelm: a.a.O., S. 78-79.

bequem zu sein, hat aber entscheidende Nachteile, so daß in letzter Zeit wieder eine gewisse Tendenz zur Zentralisierung festzustellen ist".¹ Solche Nachteile können z.B. sein: mangelnde Geschlossenheit und/oder nur sporadische Werbung.

Das vierte absatzpolitische Instrument, die Preispolitik,² kommt, wie erwähnt, erst in den Vertragsverhandlungen zum Zuge. Wir beschränken uns dabei zunächst auf die Preisgestaltung des Erzeugnisses, lassen also zusätzlich den Preis der Lieferung beeinflussende Faktoren außer Betracht (z.B. Verpackungskosten, Fracht, Zinsen).³ In marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaften ist der Preis eines Gutes keine bloße Funktion der Kosten, er wird vielmehr weitgehend von den Marktverhältnissen bestimmt. Von dieser Überlegung kann man auch im Industrieanlagengeschäft ausgehen, gleichgültig ob es sich um Bedarfsträger in markt- oder planwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaften handelt.

Die Marktsituation ist stets dadurch gekennzeichnet, daß dem potentiellen Nachfrager mehrere Anbieter gegenüberstehen, so daß die Marktmacht generell beim Bedarfsträger liegt.⁴ Das legt Preisabsprachen der Anbieter nahe, zumal "auf der Herstellerseite die Zahl der Marktteilnehmer so begrenzt ist, daß man sich durch häufiges Zusammentreffen auf dem Markt als Konkurrenten kennt".⁵ Besonders hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang auf Exportgemeinschaften, zu denen sich in- und ausländische Unternehmungen ständig oder zeitlich begrenzt zusammenschließen.⁶

1) GOLDBERGER, E.: a.a.O., S. 86.

2) Vgl. GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zweiter Band. Der Absatz, a.a.O., S. 178 ff.

3) WALDE, Hermann: a.a.O., S. 173.

4) Vgl. MEISSNER, Roland: a.a.O., S. 40 und 138.

5) HECKEL, Adolf: a.a.O., S. 15 (im Original teilweise unterstrichen).

6) Ausführlich vgl. dazu LIESNER, Claus: Die industrielle Exportgemeinschaft. Diss. Hamburg 1962.

Daß derartige Zusammenschlüsse vorwiegend zum Zwecke von Preisabsprachen erfolgen, wird im Schrifttum bestritten. Außer LIESNER gelangt auch SCHÄFER - gestützt auf amerikanische Untersuchungen - zu der generellen Auffassung, daß Exportgemeinschaften von Unternehmungen "hochentwickelter Länder weit weniger preispolitischer als allgemein absatzorganisatorischer und absatzpolitischer Natur" sind.¹ Dem Verfasser gegenüber gaben Vertreter der Praxis Preisabsprachen durchaus zu, hoben aber bedauernd hervor, daß eingegangene Verpflichtungen, einen bestimmten Preis nicht mehr zu akzeptieren, nur selten von allen Mitgliedern eingehalten werden. Insbesondere der auf einen Auftrag unbedingt angewiesene Grenzanbieter halte sich schließlich doch nicht an die getroffenen Vereinbarungen.²

"Bei jeder Anlage ... bildet sich der Preis als Folge der wechselnden sachlichen, wirtschaftlichen und politischen Gegebenheiten stets von neuem".³ Wir gehen daher davon aus, daß der Preis, den ein Hersteller für sein Erzeugnis realisieren kann, Ergebnis von Verhandlungen zwischen ihm und dem Bedarfsträger ist. Diese sollten erst dann beginnen, wenn "die technische Gestaltung der Anlage festgelegt ist", weil, umgekehrt verfahren, die Gefahr besteht, "nicht mehr genügend Reserven im Preis zu haben, um eine technisch einwandfreie Lösung zu garantieren".⁴

1) SCHÄFER, Erich: Das Exportkartell in betriebswirtschaftlich-absatzwirtschaftlicher Betrachtung. In: Exportkartell und Wettbewerb. Wettbewerbswirtschaftliche und wettbewerbsrechtliche Stellungnahmen zu § 6 GWB mit einem Untersuchungsbericht des Instituts für Exportmarktforschung über Exportkartelle in Deutschland seit 1880. Köln und Opladen 1964, S. 52. Vgl. auch LIESNER, Claus: a.a.O., S. 13-14.

2) So auch HECKEL, Adolf: a.a.O., S. 17.

3) MEISSNER, Roland: a.a.O., S. 142.

4) WALDE, Hermann: a.a.O., S. 172 und 173.

Vor der Überlegung, welche Informationen über den Einsatz des Instruments Preispolitik benötigt werden, erhebt sich die grundlegende Frage, "ob und in welchem Umfang preispolitische Maßnahmen als Absatzstimulans für bestimmte Güter und Marktsituationen geeignet sind".¹

Für Investitionsgüter gelangt SONNEK zu dem Ergebnis, daß Preiserhöhungen ohne Einfluß auf den Absatz seien und Preis-senkungen auch nur bei Ersatzbedarf, nicht dagegen bei Erweiterungsbefehl zusätzlichen Absatz bringen.² Speziell für Industrieanlagen stellt MEISSNER sogar fest, daß deren Hersteller überhaupt "keinen preispolitischen Einfluß auf das Nachfragevolumen ausüben können".³

Nach dieser Aussage erscheinen weitere Überlegungen zum Einsatz dieses absatzpolitischen Instruments überflüssig. Aber: Wenn sich auch das Nachfragevolumen nicht beeinflussen läßt, so ist doch bei vorhandenem Bedarf der Preis wesentlich dafür, welchem Hersteller sich die Nachfrage zuwendet. Das gilt besonders bei Angeboten, die aufgrund einer Ausschreibung abgegeben werden. In einem solchen Fall versucht der Bedarfsträger, durch die Ausschreibungsbedingungen die technische Gestaltung von Erzeugnissen verschiedener Hersteller zu homogenisieren, damit sie im Preis vergleichbar werden.⁴ Liegen freie Angebote mit voneinander abweichenden Preisen vor, dann muß der Anbieter versuchen, seinen etwa höheren Preis mit spezifischer, für den Bedarfsträger vorteilhafterer Produktgestaltung zu erklären.⁵

1) KNÜVENER, Heinz-Bernd: a.a.O., S. 179.

2) Vgl.: SONNEK, Josef: a.a.O., S. 189; sehr ähnlich KNÜVENER, Heinz-Bernd: a.a.O., S. 190-191 und die dort genannte Literatur.

3) MEISSNER, Roland: a.a.O., S. 143.

4) Ebenda, S. 140.

5) Vgl. WALDE, Hermann: a.a.O., S. 173.

In beiden Fällen muß sich aber der Hersteller eine Preisvorstellung für sein Erzeugnis bilden, auf die er dann seine endgültige Preisforderung stützen kann.¹ Dabei ist die "richtige" Höhe außerordentlich entscheidend, weil bei zu hohen Preisforderungen Aufträge ausbleiben und bei zu niedrigen die Gewinnorientierung oder sogar die Kostendeckung nicht mehr gegeben sind. Sehr schwierig, um nicht zu sagen schier unmöglich, ist es aber schon, nur kostendeckende Preise exakt zu ermitteln, weil die Übernahme von Lohn- und Material-, besonders aber von Entwicklungskosten aus geeigneten Vorprojekten nicht möglich ist.² Im Grunde genommen kann erst eine nach der Abwicklung der gesamten Lieferung vorgenommene Nachkalkulation darüber Auskunft geben, ob ein Auftrag dem Lieferanten Gewinn oder Verlust gebracht hat. Wegen des langen Zeitraums, der zwischen Angebot oder Vertragsabschluß und Lieferung liegt, streben Anlagenhersteller anstelle eines Festpreises einen gleitenden Preis für Material und Lohn an - berechnet aufgrund einer Preisgleitklausel³ -, was von den meisten Auftraggebern auch akzeptiert wird.

MEISSNER hat vier Verfahren untersucht, mit deren Hilfe der Hersteller seine Preisvorstellung und/oder Preisforderung ermitteln könnte.⁴ Von diesen Verfahren erfüllt jedoch nur eines und auch dieses nur im theoretischen Ansatz die daran geknüpften Erwartungen.⁵ So bleibt festzuhalten, daß es bislang praktisch nicht möglich ist, jenen Preis zu ermitteln, der die Kostensituation des Anbieters und die Marktsituation (Verhaltensweise des Bedarfsträgers und der Konkurrenzanbieter) in der Weise berücksichtigt,

- 1) BERLINGHOFF, Gerd: Die Praxis des Vertragsschlusses und der Finanzierung. In: Walde, Hermann/Berlinghoff, Gerd: Das Auslandsgeschäft mit Industrieanlagen, a.a.O., S. 214-220.
- 2) Vgl. MEISSNER, Roland: a.a.O., S. 151.
- 3) Formel-Beispiele finden sich bei BRODT, Erwin: Erwägungen und Finanzierungswege im deutschen Anlagenbau. Diss. Köln 1969, S. 45 sowie BERLINGHOFF, Gerd: a.a.O., S. 218.
- 4) MEISSNER, Roland: a.a.O., S. 149 ff.
- 5) Es handelt sich um das Modell von F. Edelman. Vgl. MEISSNER, Roland: a.a.O., S. 163-176.

daß es gelingt, einen gewinnbringenden Auftrag zu erhalten.

Sind Vorverhandlungen bis zu Gesprächen über den Preis gediehen, neigen Anbieter dazu, von der ursprünglichen Preisforderung herunterzugehen. Die Höhe solcher Nachlässe richtet sich "nach Art und Umfang der Konkurrenzbemühungen, der Wirkung der eigenen Absatzinstrumente, aber vor allem nach dem Wert des Kunden für den Lieferanten".¹ Ist der Lieferant auch nicht im Zugzwang des Grenzanbieters, so belasten doch jeden Anbieter bereits erbrachte Vorleistungen - technische und wirtschaftliche Ausarbeitung des Angebots - und/oder der Einsatz von absatzpolitischen Instrumenten: Aufwendungen, die sich, wird der Auftrag nicht hereingeholt, als Fehlinvestitionen erweisen und zu effektiven Verlusten führen. Diese Konstellation kann über gewährte Rabatte zu ruinösem Preiswettbewerb zwischen den Konkurrenten führen, zumal der Bedarfsträger sämtliche Angebots- und Verhandlungspreise kennt und daher die Anbieter gegeneinander ausspielen kann.

Zu den Preisnachlässen, die unmittelbar die Anlage betreffen, können außerdem auch Forderungen nach teilweiser oder völliger Streichung der übrigen Teile des Gesamtpreises der Lieferung kommen. Hier sind zunächst die Verpackungs-, Fracht- und Transportversicherungskosten für die Teillieferungen zu nennen.² Die Verpackung ist von den jeweiligen klimatischen Verhältnisse abhängig und daher ohnehin mit unterschiedlichen Kosten verbunden. Zusätzliche Kosten fallen oft durch besondere Verpackungsbestimmungen der Bedarfsträger an. Deshalb und aufgrund der Verschiedenheit der Anlagen kann nur ein geringer Teil des Verpackungsmaterials wiederverwendet werden. Bei den Frachtkosten kommt es wesentlich darauf an, welcher Teil der Strecke vom Lieferanten übernommen werden soll, und ob dies mit Transport-

1) KNÜVENER, Heinz-Bernd: a.a.O., S. 195.

2) Vgl. hierzu ausführlicher BERLINGHOFF, Gerd: a.a.O., S. 220-227 und 290-294.

mitteln des In- oder Auslandes geschehen soll. Die Kosten der Transportversicherung schließlich hängen hauptsächlich von der Entfernung, den Transportwegen und den Transportmitteln ab. Die Versicherung wird von der Grenze ab meist vom Bedarfsträger und einer Gesellschaft seines Landes übernommen, was im Falle von Beschädigungen für den Hersteller Schwierigkeiten der Beweislast erbringen kann.

Ergänzend sei hingewiesen auf Montagekosten, Kosten für in der Anlaufzeit zu stellendes Bedienungspersonal des Herstellers oder Personal des Bedarfsträgers, das beim Hersteller hierfür ausgebildet werden muß, sowie Lizenzforderungen für den Absatz der mit der Anlage hergestellten Erzeugnisse im Lande des Anlagenexporteurs oder auf anderen Märkten.

Nach Abschluß der Verhandlungen über technische Fragen kann der Hersteller also damit rechnen, daß ihm neben Zugeständnissen beim Preis unmittelbar der Anlage auch solche bei den übrigen Teilen des Gesamtpreises abverlangt werden. In dem Maße aber, wie der Bedarfsträger seine Forderungen durchsetzen kann, bedeuten sie Preiseinbußen für den Hersteller, so daß dieser laufend prüfen muß, ob er bei dem jeweiligen Verhandlungsergebnis überhaupt noch Kostendeckung erreicht bzw. einen Beitrag zur Formalzielerreichung der eigenen Unternehmung leistet.

Informationen über das Preisverhalten des Bedarfsträgers lassen sich einzig in Verkaufs- und Vertragsverhandlungen gewinnen. Dagegen sind Aktionen und Reaktionen der Konkurrenten kaum, weder in den Verhandlungen noch durch primär-statistische Erhebungen, zu ermitteln.¹ So ist also selbst ein Angebot, über das bereits konkret verhandelt wird, immer noch mit großen Unsicherheiten belastet.

1) Der Versuch einer Konkurrenzanalyse, bei dem allerdings das Konkurrenzverhalten ausgeklammert wird, findet sich bei MEYER, W./FISCHER, M.: Modell einer Konkurrenzanalyse in der Investitionsgüterindustrie. In: Der Marktforscher, 11. Jg. (1967), S. 222, 224, 226 und 228.

Den mit Abstand gewichtigsten Einfluß auf den Preis der Gesamtlieferung haben jedoch die Zahlungsbedingungen. Wird hierüber keine Einigung erzielt, kann dies noch in der Endphase der Vertragsverhandlungen dazu führen, daß der Auftrag doch nicht erteilt wird. Da es sich um eine so bedeutende Einflußgröße handelt, werden wir uns ausführlicher mit ihr beschäftigen.

1.3 Zahlungsbedingungen beim Industrieanlagen-Export =====

Zahlungsbedingungen, obschon international standardisiert, werden für jeden einzelnen Liefervertrag - zugeschnitten auf die Möglichkeiten des Käufers - von neuem ausgehandelt.¹ In diesen Verhandlungen ist außer der Zahlungsweise (den Leistungen des Verkäufers angepaßt oder von ihnen völlig losgelöst) und der Zahlungsabwicklung (banktechnisch) auch die Zahlungssicherung festzulegen (bank- und versicherungstechnisch). An der Sicherung von Zahlungen ist einmal - für die Anzahlungen - der Käufer interessiert und zum anderen, wenn dieser Zahlungsziele beansprucht, der Verkäufer. Bei Zahlungszielen erlangen darüber hinaus die Refinanzierungsmöglichkeiten des Verkäufers besonderes Gewicht.

1.3.1 Zahlungsweise

"Die Möglichkeiten, Investitionsvorhaben zu finanzieren, sind Legion".² Wir müssen uns daher darauf beschränken, nur die beim Anlagenexport gebräuchlichsten Varianten in groben Zügen aufzuzeigen. Unter Finanzierung wollen wir dabei die Kapitalbeschaffung und die Kapitalrückzahlung sowie alle Dispositionen während des Zeitraums der Kapi-

1) Zur vertraglichen Gestaltung von Zahlungsbedingungen vgl. sehr ausführlich BERLINGHOFF, Gerd: a.a.O., S. 243-285.

2) Ebenda, S. 243.

talüberlassung verstehen, unter den Gesichtspunkten der Rentabilität, Liquidität, des Risikos und der Ungewißheit.¹ Beim Anlagenexport kann man prinzipiell unterscheiden zwischen Besteller- und Lieferantenfinanzierung sowie einer Mischung aus beiden, in welcher der eine oder andere Aspekt überwiegt.

Bestellerfinanzierung ist dadurch gekennzeichnet, daß sich der Käufer für die Bezahlung notwendige finanzielle Mittel selbst beschafft. Es können eigene, beispielsweise aus Gewinnen stammende, aber auch fremde Mittel sein, die bei Banken des Käuferlandes aufgenommen werden oder aus multilateralen und/oder bilateralen Kredithilfen stammen.²

-
- 1) Zum Finanzierungsbegriff vgl. beispielsweise: BECKMANN, Liesel: Die betriebswirtschaftliche Finanzierung. 2. Aufl. Stuttgart 1956, S. 28; BELLINGER, Bernhard: Langfristige Finanzierung. Wiesbaden 1964, S. 15; DEUTSCH, Paul: Grundfragen der Finanzierung im Rahmen der betrieblichen Finanzwirtschaft. 2. Aufl. Wiesbaden 1967, S. 15; GROCHLA, Erwin: Finanzierung. In: HdSW, 3. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1961, S. 604; HÄRLE, Dietrich: Finanzierungsregeln und ihre Problematik. Wiesbaden 1961, S. 16; HAX, Karl: Die langfristigen Finanzdispositionen. In: HdW, 1. Bd., Köln und Opladen 1958, S. 465; JANBERG, Hans: Finanzierung und Finanzpolitik. In: Finanzierungshandbuch. Wiesbaden 1964, S. 25; KALVERAM, Wilhelm: Finanzierung der Unternehmung. In: Die Handelshochschule, 6. Bd., 3. Aufl. Wiesbaden 1953, S. 6; SCHMALENBACH, Eugen: Die Beteiligungsfinanzierung. 8. Aufl. bearb. v. Richard Bauer, Köln und Opladen 1954, S. 9; THIESS, Erich: Kurz- und mittelfristige Finanzierung. Wiesbaden 1958, S. 7; VORMBAUM, Herbert: Finanzierung der Betriebe. Wiesbaden 1964, S. 16.
- 2) Vgl.: GOLDMANN, Ludwig: Die mittel- und langfristige Ausfuhrfinanzierung nach dem zweiten Weltkrieg unter besonderer Berücksichtigung der Bundesrepublik Deutschland. Diss. Berlin 1958, S. 53-73; STETTEN, Sigurd Freiherr von: Der langfristige Lieferantenkredit im Außenhandel (Exportkredit). Exportförderung und Entwicklungshilfe. Mit Vergleich der Finanzierungen durch Weltbank und IFC: Berlin 1962, S. 52-75; GREF, Lothar/JOHANES, Wolfgang/JÜTTNER, Heinrich/TIEDTKE, Jochen: Bilaterale oder multilaterale Finanzhilfen? Ein kritischer Vergleich der Vergabeweisen von Finanzhilfen an Entwicklungsländer. Köln und Opladen 1970.

Bei der Lieferantenfinanzierung hingegen verfügt der Käufer nicht über ausreichende finanzielle Mittel, weshalb er vom Verkäufer verlangt, ihm einen Teil der Kaufpreissumme zu kreditieren. Einen solchen Lieferantenkredit definiert v. STETTEN als einen "Kredit, dessen Gewährung vom gleichzeitigen Kauf vereinbarter Waren des Kreditgebers abhängt und bis zu dessen Rückzahlung eine Kaufpreisforderung in gleicher Höhe bestehen bleibt".¹

Was die Zahlungsweise im einzelnen anbelangt, so lassen sich zwei Grundformen unterscheiden: die leistungsbezogene (oder besser: leistungsnahe) und die abstrakte Zahlungsweise. Sowohl in der Höhe jeweils gezahlter Beträge als auch in deren Fälligkeit differieren beide erheblich voneinander.² Die leistungsnahe Zahlungsweise sieht "An- und Zwischenzahlungen des Bestellers vor, die in etwa dem Kostenaufwand des Herstellers während der Lieferzeit adäquat sind".³ Definiert man die Lieferzeit als Zeitraum zwischen Abschluß des Liefervertrages und Betriebsbereitschaft der Anlage, so erfolgt die erste Zahlung (Anzahlung) nach Vertragsabschluß. Sie gilt für Lohn- und Materialkosten, die mit Produktionsbeginn anfallen, aber auch für Leistungen, die der Hersteller bereits vor Vertragsschluß erbracht hat.⁴ Zwischenzahlungen von praktisch meist zwei bis vier Raten verteilen sich auf die ganze Lieferzeit. Der Besteller zahlt diese Beträge aufgrund von Produktionsfortschritten, die der Hersteller nachweisen muß, vor allem durch Teillieferungen. Die Restzahlung erfolgt nach Betriebsbe-

1) STETTEN, Sigurd Freiherr von: a.a.O., S. 9-10.

2) Vgl.: BRODT, Erwin: a.a.O., S. 47 ff.; TESMAR, Heino von: Zahlungsbedingungen als Mittel des Wettbewerbs im Großanlagengeschäft. Möglichkeiten und Grenzen einer Beeinflussung der Absatzchancen im Inlandsgeschäft und im Export durch Zahlungsbedingungen. Berlin 1964, S. 21 ff.

3) BRODT, Erwin: a.a.O., S. 48, ähnlich auch TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 24.

4) Vgl. TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 24.

reitschaft der Anlage, wobei der Käufer den endgültigen Rest einbehält, bis der Garantienachweis erbracht worden ist.¹

Da für einige Zeit Produktion und Montage parallel verlaufen, sind auch die anteiligen Montagekosten überwiegend in den Raten enthalten. Wenn TESMAR dagegen auch vorschlägt, "der Montagepreis wird in mehreren etwa gleichen Raten über die Gesamtmontagezeit verteilt bezahlt",² so handelt es sich hierbei nicht mehr um eine leistungsnahe Zahlungsweise.

Im allgemeinen liegt die Höhe der einzelnen Raten je nach vereinbarter Fälligkeit etwa zwischen 15 und 25 % der Kaufpreissumme. Sie hängt jedoch nicht nur vom Kostenanfall beim Hersteller ab, die angegebenen Sätze können im Einzelfall durchaus nach oben oder unten abweichend vereinbart werden. Außerdem bleibt zu beachten, daß der Kostenanfall in den verschiedenen Branchen und dort in den einzelnen Unternehmungen unterschiedlich ist. Das verdeutlichen die Empfehlungen, die für verschiedene Produktionszweige der westdeutschen Wirtschaft zuständige Verbände ihren Mitgliedern erteilen.³

Eine leistungsnahe, also auf den mutmaßlichen Kostenanfall zugeschnittene Zahlungsweise läßt beim Verkäufer nur kurzfristige Finanzierungslücken entstehen, wie sie in jedem Produktionsprozeß auftreten und ohne große Schwierigkeiten überbrückbar sind.

1) Vgl. BRODT, Erwin: a.a.O., S. 49 und TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 24-26.

2) TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 29.

3) Einzelheiten vgl. bei TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 27-28 und BRODT, Erwin: a.a.O., S. 49.

Ganz anders liegen die Dinge, wenn abstrakte Zahlungsweise vereinbart wird, d.h. "Zahlungsraten und Fälligkeit nicht nach dem Gesichtspunkt der Leistungserstellung, sondern aufgrund anderer Überlegungen festgelegt" werden.¹ Im Extrem bedeutet das: volle Vorauszahlung auf der einen oder Kreditierung der gesamten Lieferung einschließlich der Vorleistungen des Verkäufers auf der anderen Seite. Vorauszahlungen beruhen auf der Überlegung, erhebliche Preisnachlässe zu erwirken, der Wunsch nach Kreditierung darauf, daß der Käufer nicht über die für eine Anlage erforderlichen finanziellen Mittel verfügt oder zwar darüber verfügt, aber mit ihnen m e h r e r e Anlagen erwerben möchte. Daß dies mit verhältnismäßig geringen eigenen Mitteln durchaus möglich ist, hat TESMAR anschaulich dargestellt.²

Das folgende, als typisch anzusehende Beispiel abstrakter Zahlungsweise wurde dem Verfasser aus der Wirtschaftspraxis genannt.³ Es mag veranschaulichen, in welchem Umfang Zahlungssicherung und Refinanzierung erforderlich werden können. Der Preis der Industrieanlage, eines Kraftwerkes, betrug 120 Millionen DM, das vom Käufer verlangte und auch durchgesetzte Zahlungsziel fünf Jahre. Die vereinbarte Zahlungsweise stellte sich vereinfacht, ohne Berücksichtigung der Montagekosten, wie folgt dar:

1) TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 31-32.

2) Vgl.: TESMAR, Heino von: Zahlungsbedingungen und Zahlungsrisiko beim Vertrieb von Industrieanlagen, a.a.O., S. 233-236.

3) Weitere Beispiele finden sich bei BRODT, Erwin: a.a.O., S. 51 und TESMAR, Heino von: Zahlungsbedingungen als Mittel des Wettbewerbs im Großanlagengeschäft, a.a.O., S. 32.

a) ZAHLUNGEN DES KÄUFERS BIS ZUR BETRIEBSBEREITSCHAFT:

5 % (30 Tage nach Vertragsschluß)	6,0 Mio DM	
15 % (30 Tage nach Versandbereitschaftserklärung der Teillieferungen)	18,0	"
6 % (6 Monate nach Lieferung der gesamten Anlage)	7,2	"
6 % (6 weitere Monate danach)	7,2	"
6 % (6 weitere Monate danach)	7,2	"
38 %	45,6 Mio DM	

b) ZAHLUNGEN DES KÄUFERS NACH BETRIEBSBEREITSCHAFT:

Im Abstand von sechs Monaten - beginnend nach der letzten Zahlung, die zur Betriebsbereitschaft erfolgte - zehn gleiche Raten über jeweils 7,44 Mio DM.

Nimmt man eine durchaus realistische Gewinnspanne von 10 % an - hiervon gehen häufig noch Aufwendungen für erbrachte Vorleistungen und den Einsatz des akquisitorischen Potentials ab -, dann decken die 45,6 Mio DM, die bis zur Betriebsbereitschaft der Anlage beim Verkäufer eingehen, nicht einmal die Hälfte der Selbstkosten von 108 Mio DM. Diese völlig von den Leistungen des Herstellers und dem Kostenanfall losgelöste Zahlungsweise wirft mithin schon während des Produktionsprozesses erhebliche Finanzierungsprobleme auf. Realiter beläuft sich der Kredit, den der Lieferant dem Besteller einräumt, daher nicht nur auf 74,4 Mio DM, die im Verlauf von fünf Jahren zurückgezahlt werden, sondern geht in Höhe wie Laufzeit erheblich darüber hinaus.

Die leistungsnahe, für den Lieferanten vorteilhaftere Zahlungsweise wird, wenn überhaupt, am ehesten mit Bestellern aus westlichen Industrienationen vereinbart werden können. Entwicklungs- und sozialistische Länder verlangen dagegen überwiegend abstrakte Zahlungsweise, bei der es dem Lieferanten zufällt, einen erheblichen Teil des Kaufpreises zu stunden. Bestimmend hierfür ist der eklatante Mangel an Devisen, dem ein großer Bedarf an Industrieanlagen gegenübersteht. Bei beiden Ländergruppen sind Zahlungsziele

von acht bis fünfzehn und mehr Jahren nach Betriebsbereitschaft der Anlage keine Seltenheit.¹

Eine abschließende Vorstellung über die Größenordnung, aber auch die Relation zwischen Besteller- und Lieferantenfinanzierung vermitteln die Berechnungen von ZAHN.² Er hat aufgrund teilweise geschätzter Zahlen für das Jahr 1969 ermittelt, daß von 35 Mrd DM Lieferungen westdeutscher Industrieanlagen (einschl. Ausrüstungen) für 24,5 Mrd DM, d.h. 70 %, die Mittel von den Bestellern selbst beschafft worden sind, und der Rest von 10,5 Mrd DM von den deutschen Lieferanten beschafft werden mußte.

1.3.2 Zahlungssicherung

Bei leistungsnaher wie abstrakter Zahlungsweise werden vom Käufer Zahlungen geleistet, ehe noch Teillieferungen oder gar die gesamte Anlage in seinem Besitz sind. Er legt daher Wert darauf, daß sie irgendwie gesichert werden. Von der Sicherung geleisteter Zahlungen des Käufers ist die Sicherung des jeweiligen Restkaufpreises zu unterscheiden, an welcher der Verkäufer interessiert ist.

Zahlungen sind für den Käufer gleichermaßen ein Entscheidungsproblem unter Unsicherheit wie für den Verkäufer die Kreditierung. Der überwiegende Teil dieser Unsicherheiten ist für Banken und/oder Versicherungen statistisch auflösbar, also sind sie für diese nurmehr Risiken.³ Käufer und

1) Vgl.: BRODT, Erwin: a.a.O., S. 13-14 und 27-29; MEISSNER, Roland: a.a.O., S. 33-37, 42-44 und 132-138; TESMAR, Heino von: Zahlungsbedingungen und Zahlungsrisiken beim Vertrieb von Industrieanlagen, a.a.O., S. 232; STETTEN, Sigurd Freiherr von: a.a.O., S. 46-52.

2) Vgl. ZAHN, Johannes C.D.: Lieferantenkredite und Exportfinanzierung. In: Mitteilungen 1/1970, S. 12 und 14.

3) Vgl. ARNOLD, Hans: - Risikentransformation - Finanzierungsinstrumente und Finanzierungsinstitute als Institutionen zur Transformation von Unsicherheitsstrukturen. Diss. Saarbrücken 1964, S. 13-14.

Verkäufer werden versuchen, ihre Ungewißheit so weit wie möglich auf Banken und/oder Versicherungen abzuwälzen und somit annähernd zu Entscheidungen unter Sicherheit zu gelangen.

Die unzähligen Ursachen, die im zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr Ungewißheiten auslösen, wurden im Schrifttum schon oft untersucht und nach verschiedensten Kriterien mehr oder weniger systematisch geordnet,¹ weshalb wir uns einen zusätzlichen Systematisierungsversuch ersparen können. Wir heben nur allgemein hervor, daß sämtliche Ungewißheiten politische oder wirtschaftliche Ursachen haben, wobei eine exakte Trennung oft gar nicht möglich ist, politischen Ursachen jedoch das größte Gewicht zuzukommen scheint.

Insbesondere bei abstrakter Zahlungsweise, weniger bei leistungsnaher, ist die Ungewißheit des Käufers prinzipiell geringer als die des Verkäufers einzuschätzen. Das ergibt sich aus der einfachen Überlegung, daß es für international bekannte Herstellerfirmen unmöglich ist, Leistungen des Käufers ohne eigene Gegenleistungen (in Form von Lieferungen) einzubehalten, es sei denn, sie sind bankrott. Stellt dagegen bei abstrakter Zahlungsweise der Käufer die Zahlungen ein, so kann der Hersteller die bereits gelieferte Anlage nicht anderweitig verwenden, gewöhnlich nicht einmal Teile davon.

1) Vgl.: BEHRENS, Karl Chr.: Betriebslehre des Außenhandels. a.a.O., S. 185-191; CHRISTOPEIT, Joachim: Hermes-Deckungen. Inhalt und Funktion, Stellung im System der Exportförderung, wirtschaftspolitische Bedeutung mit rechtsvergleichender Bewertung. München 1968, S. 20-23; DEUTSCH, Paul: a.a.O., S. 181-182; HENZLER, Reinhold: a.a.O., S. 71-90; KEMMER, Helmut T.: Technik der Aussenhandelsfinanzierung. 2. Aufl. Frankfurt/M. 1960, S. 14-16; SEGRÉ, Claudio: a.a.O., S. 46-47.

Sämtliche für den Käufer möglichen Ungewißeiten versucht er, durch Bank garantien zu sichern, die der Verkäufer bei einer für beide Parteien akzeptablen Bank des In- oder Auslandes zu stellen hat.¹ Ihnen gleichwertig sind Konzerngarantien, die von der Deutschen Bundesbank ermächtigte internationale Industriekonzerne begeben dürfen, und die für den Käufer die gleiche Sicherheit wie Bankgarantien bedeuten.² Neben Ungewißeiten, die unmittelbar mit Zahlungen des Käufers zusammenhängen, gibt es noch andere, die hauptsächlich vor und nach Lieferung der Anlage auftreten können.

Um sich dagegen zu sichern, daß der Anbieter einen Auftrag nach erfolgtem Zuschlag ablehnt, verlangt der Bedarfsträger eine Bietungsgarantie. Sie soll ihn für seine Aufwendungen bei der Ausschreibung und Auswertung der Angebote, aber auch für Verluste entschädigen, die durch Ablehnung der anderen Angebote entstehen. Die gebräuchlichste Form, An- und Zwischenzahlungen sowie die Restzahlung zu sichern, sind Anzahlungsgarantien. Durch sie wird sichergestellt, daß der Käufer seine Zahlungen zurückerhält, wenn der Verkäufer seinen Lieferverpflichtungen nicht nachkommt. Entsprechend dem Wert der Teillieferungen werden sie automatisch reduziert, bis sie völlig abgeschrieben sind. Schließ-

- 1) Die verschiedenen Arten und Gestaltungsmöglichkeiten von Bankgarantien vgl. bei SUDA, Siegfried: Die Kreditleihe im Außenhandel. Akzeptkredit, Rombourskredit, Avalkredit. Wiesbaden 1958, S. 72-105. Zur neueren Entwicklung auf diesem Gebiet vgl. OEHLMANN, A.: Auf dem Wege zu einheitlichen Bankgarantien im Außenhandel. In: Bank-Betrieb, 11. Jg. (1971, Nr. 1), S. 28-30.
- 2) Vgl.: FRÄNKLE, Peter: Die Grundaspekte ökonomischer Leistungen und Risiken, die Aussenhandelsleistungen und Aussenhandelsrisiken und ihre Abschirmung durch den Aussenhandelsbetrieb und durch Dritte, insbesondere Aussenhandelsbanken. Diss. Mannheim 1965, S. 269 ff.; ZAHN, Johannes C.D.: Zahlung und Zahlungssicherung im Außenhandel. 4. Aufl. Berlin 1968, S. 232-234; TESMAR, Heino von: Zahlungsbedingungen als Mittel des Wettbewerbs im Großanlagengeschäft, a.a.O., S. 34-40.

lich muß der Verkäufer noch eine Erfüllungsgarantie, auch Leistungs- oder Lieferantengarantie genannt, stellen. Sie soll dem Käufer die Sicherheit geben, daß der Verkäufer die übernommenen technisch-wirtschaftlichen Verpflichtungen vertragsgetreu und termingerecht erfüllt.

Für den Verkäufer können folgenschwere Ungewißheiten eigentlich nur bei abstrakter Zahlungsweise eintreten, denn bei leistungsnaher Zahlungsweise entsprechen die Zahlungen in etwa seinem Kostenanfall. Wir werden deshalb bei den folgenden Überlegungen die Lieferantenfinanzierung im Auge haben, wobei die Aussagen prinzipiell auch auf die Bestellerfinanzierung übertragbar sind.

Untерlieferanten sind nicht nur an der technischen und wirtschaftlichen Ausarbeitung des Angebots sowie an der Herstellung und Lieferung beteiligt, in gleicher Weise treffen sie auch für die gesamte Lieferung vereinbarte Zahlungsbedingungen und damit anteilige Unsicherheiten. So kann der Generalunternehmer die gesamte Ungewißheit auf die Untерlieferanten ihrem Anteil am Lieferwert entsprechend überwälzen, was üblicherweise auch geschieht.¹ Dadurch wird zwar seine Ungewißheit vermindert, der Sache nach bleibt das Problem aber bestehen. Es müssen jetzt mehrere kleinere Forderungen verschiedener Hersteller gesichert werden. Das bedeutendste Instrument hierfür ist das Akkreditiv, das Zahlungssicherung mit gleichzeitiger Zahlungsabwicklung verbindet. Es wird vom Käufer zugunsten des Verkäufers - möglichst unwiderruflich und bestätigt - bei einer Bank eröffnet. Auf die verschiedenen Formen des Akkreditivs und des anglo-amerikanischen Letter of Credit als Pendant dazu, sowie auf die Abwicklungstechnik zwischen Käufer, Verkäufer und Akkreditivbanken im In- und Ausland brauchen wir jedoch im einzelnen nicht einzugehen, da hierzu ausgezeichnete Monogra-

1) Vgl. TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 167.

phien vorliegen.¹ Statt dessen wollen wir in groben Zügen den Ablauf der Sicherung aufzeigen.

Dem Verkäufer wird zusammen mit der Anzahlung eine unwiderrufliche, abstrakte oder akzessorische Garantie einer Großbank oder der Staatsbank des Käuferlandes übermittelt. Durch sie werden entweder der gesamte Kaufpreis oder auch nur der nach Betriebsbereitschaft oder Inbetriebnahme der Anlage noch zu zahlende Restkaufpreis abgesichert. Teillieferungen erfolgen meist gegen unwiderrufliches Akkreditiv. Die das Akkreditiv eröffnende Bank im Käuferland ist bei so großen Summen gewöhnlich eine namhafte Großbank oder die Staatsbank, zahlbar ist das Akkreditiv bei einer Bank im Verkäuferland. Eine zusätzliche Sicherung erlangt der Verkäufer durch die Bestätigung des Akkreditivs von einer Bank seines Landes, die jedoch nicht einfach zu erhalten ist. Soweit der Käufer ein Zahlungsziel durchgesetzt hat, werden diese Zahlungen durch Halbjahreswechsel gesichert. Sie müssen vom Käufer akzeptiert und zusätzlich von einer Großbank oder der Staatsbank seines Landes avaliert sein. Das Aval erlischt jeweils, wenn die Wechsel eingelöst sind.

Mit der insoweit besprochenen Zahlungssicherung sind aber noch nicht Ungewißheiten eliminiert, die ihre Ursache in Konvertierungs- und Transferschwierigkeiten sowie in anderen politisch bestimmten Ereignissen im Käufer-, aber auch im Verkäuferland, haben. Konvertierungsschwierigkeiten lassen sich leicht ausschalten, indem der Kaufpreis in DM vereinbart wird. Transferschwierigkeiten werden bei Lieferungen in manche Entwicklungsländer durch eine Transfergarantie der dortigen Staatsbank abgesichert, eine Sicherung,

1) Vgl.: ZAHN, Johannes C.D.: a.a.O., S. 19-182 und 209-219; GACHO, Wolfgang: Das Exportakkreditivgeschäft. Praktische Erläuterungen für Banken, Handel und Industrie. Wiesbaden 1969.

die für den Verkäufer im Ernstfall wohl keine allzu große Sicherheit darstellt.¹ Bei Lieferungen in sozialistische Länder sind Transferschwierigkeiten bislang noch nicht bekanntgeworden. Überhaupt nicht von Banken gesichert sind Ungewißeiten, die ihre Ursache in sonstigen politisch bestimmten Ereignissen haben und eine Realisierung des Kaufpreises auch bei Zahlungswilligkeit und -fähigkeit des Käufers unmöglich machen.

Vollständige Sicherung der Kaufpreisforderung - sie erst erschließt die wichtigsten Refinanzierungsquellen - bedeutet, daß der Verkäufer auch von der Ungewißheit aufgrund politischer Ereignisse in seinem und vor allem im Käuferland befreit wird.

Private inländische Gesellschaften, wie die Allgemeine Kreditversicherungs-AG, Mainz, und der Gerling-Konzern Spezial Kreditversicherungs-AG, Köln, eignen sich dafür überhaupt nicht.² Sie übernehmen nur wirtschaftliche Unsicherheiten, und auch das nur bei Lieferungen an private Auftraggeber.

"So wie die staatliche Macht die Unsicherheit im internationalen Gütertausch geschaffen hat, so kann allein auch staatliche Hilfe zur Ausschaltung dieser Risiken beitragen".³ Diese Erkenntnis hat schon in den zwanziger Jahren sämtliche europäischen und außereuropäischen Industrienationen veranlaßt, staatliche und halbstaatliche Institu-

1) TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 135-136.

2) Vgl.: WÖLBLING, Hanns-G.: Die Versicherung des Lieferantenkredits. In: ZfgK, 22. Jg. (1969), S. 358-360; TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 147.

3) DOHM, Robert: Zur mittel- und langfristigen Exportfinanzierung. In: Bank-Betrieb, 8. Jg. (1968, Nr. 6), S. 150.

tionen mit dieser Aufgabe zu betrauen.¹ Die in den einzelnen Ländern gewählten Konstruktionen sind recht unterschiedlich, was für die Exporteure besonders zu Unterschieden in den Konditionen und damit in ihrer Wettbewerbsfähigkeit führt. Diese Unterschiede werden von der Wirtschaftspraxis immer wieder kritisiert, während die Wissenschaft mehr die prinzipielle Frage diskutiert, ob eine staatliche Versicherung überhaupt in marktwirtschaftlich organisierte Volkswirtschaften paßt.²

In Westdeutschland können Exporteure sämtliche - politische, gesamtwirtschaftliche und einzelwirtschaftliche - Unsicherheiten auf die private Hermes Kreditversicherungs-AG (HERMES) und die dem Staat gehörende Deutsche Revisions- und Treuhand-AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

- 1) Vgl.: BACHMANN, Hans/GSELL, Emil/ALLENSPACH, Heinz: Die Exportfinanzierung. Untersuchung über die Finanzierung und Risikotragung im Ausland und in der Schweiz. Zürich und St. Gallen 1954, S. 8-24; SCHMIDT, Diethelm: Die Exportkreditversicherung, ihre volkswirtschaftliche Bedeutung und Beurteilung. Diss. Köln 1957, S. 19-47; GOLDMANN, Ludwig: a.a.O., S. 79-107; SEGRÉ, Claudio: a.a.O., S. 67-126; BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS, Monetary and Economic Department (Hrsg.): Export Credit Insurance and Export Credit. Basle 1965; GEHRING, Hans-Günter: Die Harmonisierung der staatlichen Ausfuhrbeihilfen gemäß Artikel 112 des EWG-Vertrages am Beispiel der Exportkreditversicherung. Diss. Köln 1968; CHRISTOPPEIT, Joachim: a.a.O., S. 6-13 und 77-157.
- 2) Vgl. beispielsweise: REMUS, Walter: Die betriebswirtschaftliche Problematik des gegenwärtigen staatlichen Systems der Garantien und Bürgschaften zur Förderung der Ausfuhr. Diss. München 1959, S. 11; MÜLLER, Heinz: Die Exportförderung der Bundesrepublik Deutschland in kritischer Sicht. Diss. Marburg 1961, S. 57-58; TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 157-167.

und Steuerberatungsgesellschaft (TREUARBEIT), beide Hamburg, überwältzen.¹ HERMES und TREUARBEIT handeln auf unterschiedlichen Gebieten innerhalb eines festgelegten Ermächtigungsrahmens (1971: 33 Mrd DM) auftrags, namens und für Rechnung des Staates, der somit eigentlicher Versicherungsträger ist. Wichtig für uns ist: Für die Sicherung von Exportforderungen ist allein der HERMES federführend.

Aufbau und Arbeitsweise des staatlichen Versicherungssystems können wir hier nur in großen Zügen skizzieren. Darüber hinaus verweisen wir auf Spezialliteratur sowie die Geschäftsbedingungen des HERMES, die sich im Zeitablauf immer wieder geändert haben.²

Unsicherheiten im Zusammenhang mit Ausfuhrgeschäften, Kapitalanlagen, Finanzkrediten und Umschuldungen können in Westdeutschland gegen Entgelt auf HERMES und TREUARBEIT überwältzt werden. Bei den uns interessierenden Ausfuhrgeschäften kann sich die Sicherung erstrecken: auf den Zeitraum von Produktionsbeginn bis Ablauf des Zahlungsziels, auf den Produktionszeitraum oder nur auf den Zeitraum ab Versand bis zum Eingang der letzten Rate. Lieferungen von Industrieanlagen wird man in der Regel, bei abstrakter Zahlungsweise generell, über den gesamten Zeitraum sichern

1) Vgl.: CHRISTOPEIT, Joachim: a.a.O., S. 14-16 und S. 75; DEUTSCH, Paul: a.a.O., S. 206-207. Der Bund hält 69,23 % und 5 Bundesländer den Rest der Anteile.

2) Weiterführend vgl.: CHRISTOPEIT, Joachim: a.a.O., S. 26-75; BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT (Hrsg.): Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften der Bundesrepublik Deutschland (1949-1969) und Ausführungen von Ministerialdirektor Dr. Wilhelm Hankel anlässlich der 500. Sitzung des Interministeriellen Ausschusses für Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften vom 10. März 1970; SCHALLEHN, Ernst von: Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr. Loseblatts. Köln (September 1968). Einen schnellen Überblick verschafft KAUTZ, Joachim-Rüdiger: Ausfuhrgarantien und -bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland. In: Bankbetriebliche Information, 9. Jg. (1971, Nr. 2), S. 50-53.

wollen. Bei der Übernahme von Unsicherheiten unterscheiden HERMES und TREUARBEIT zwischen privaten und öffentlichen Auftraggebern. Für Lieferungen an private Auftraggeber werden Garantien, für Lieferungen an öffentliche Auftraggeber Bürgschaften gegeben. Der materielle Unterschied besteht für den Verkäufer darin, daß Garantien doppelt so teuer wie Bürgschaften sind;¹ überdies haben sie noch Nachteile bei der Schadenregulierung. Als Sicherungsformen kommen Einzeldeckung, revolvingierende Mantel- und Pauschal-Garantie oder -Bürgschaft in Betracht. Grundsätzlich können politische, gesamt- und einzelwirtschaftliche Unsicherheiten nur gemeinsam überwältzt werden. Unter besonderen Umständen - meist nur für öffentliche Auftraggeber - ist es aber auch möglich, allein die politischen oder sogar bloß einzelne politische Unsicherheiten zu versichern. Unsicherheiten, die ihre Ursache in einer nicht dem Liefervertrag entsprechenden Abwicklung des Auftrages haben und bei der exportierenden Unternehmung liegen, versichert HERMES dagegen nicht. Die Schadenregulierung erfolgt in keinem Falle sofort, stets liegt zwischen schädigendem Ereignis und Anerkennung des Schadens ein Zeitraum von wenigstens sechs Monaten.

Die Übernahme von Unsicherheiten hängt zunächst davon ab, ob für bestimmte Käufer oder Käuferländer überhaupt Unsicherheiten übernommen werden, und wenn ja, ob der hierfür vorgesehene Plafond nicht schon erschöpft ist. Außerdem sollen die vereinbarten Zahlungsbedingungen 'handelsüblich' sein, womit gemeint ist: Anzahlungen von 15 % des Auftragswertes vor Beginn der Lieferung, und ein Zahlungsziel, bei dem im 'ausgewogenen Verhältnis' Auftragswert und Charakter der zu liefernden Erzeugnisse berücksichtigt sind. Sonderkonditionen erhalten exportierende Unternehmungen, die ihren Sitz in Berlin haben. Der Verkäufer ist allerdings

1) Vgl.: TESMAR, Heino von: a.a.O., S. 181-183.

auch mit einer HERMES-Zusage nie 100 %-ig gesichert, da er einen sogenannten Selbstbehalt von ca. 10-20 % vom Auftragswert, abzüglich der Anzahlungen, tragen muß.

1.3.3 Refinanzierungsmöglichkeiten

Meist ist es für die Lieferfirma nicht damit getan, daß sie ihren Kredit gesichert weiß, da nur die wenigsten Lieferfirmen derartig hohe Beträge über viele Jahre aus eigenen Mitteln vorstrecken können. So erhebt sich die Frage, wo und in welcher Weise sie sich refinanzieren können. Auch hier müssen wir uns darauf beschränken, die beim Anlagenexport gebräuchlichsten Varianten in groben Zügen aufzuzeigen.

Als hauptsächliche Refinanzierungsquellen kommen neben den Universalbanken drei Spezialkreditinstitute in Betracht: Die Ausfuhrkreditgesellschaft m.b.H. (AKA), die Gesellschaft für Industriefinanzierung m.b.H. (GEFI) und die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KW), alle mit Sitz in Frankfurt.

Bereits Anfang der fünfziger Jahre fanden sich mit den Banken für Gemeinwirtschaft erstmals westdeutsche Kreditinstitute dazu bereit, langfristige Lieferantenkredite zu refinanzieren, indem sie akzeptierte und avalierte ausländische Sechsmonatswechsel diskontierten. Es folgten zwar einige Sparkassen und Kreditbanken - auf die Finanzierung von Großanlagenaufträgen der Industrie ist besonders der Bankplatz Essen spezialisiert¹ -, aber bis heute haben diese Refinanzierungsquellen keine große Bedeutung erlangt.² Einerseits, weil so refinanzierte Lieferanten-

1) O.V.: Spezialität Großanlagen-Finanzierung. Essen als Bankplatz. In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 219, v. 22.9.70, S. 1.

2) Vgl.: DOHM, Robert: a.a.O., S. 150 und 151-152; FRANKFURTER BANK (Hrsg.): Probleme der langfristigen Exportfinanzierung. Frankfurt/M. 1968, S. 11-13.

kredite zu teuer sind, zum anderen aber auch, weil die Universalbanken aufgrund ihrer Einlagenstruktur überwiegend nur den Produktionszeitraum überbrücken können und nicht den gesamten Zeitraum vom Vertragsabschluß bis zur letzten Rate. An der Bestellerfinanzierung dagegen, hier mit Zahlungszielen von drei bis fünf, ja sogar sieben Jahren, beteiligen sie sich in größerem Umfang. Zum Teil, indem sie ausländischen Banken Kreditlinien für deren Kunden zur Verfügung stellen, besonders aber über Institutionen, an denen sie mit anderen europäischen Banken beteiligt sind. Beispiele hierfür: die International Commercial Bank Ltd., (ICB) London, die Société Financière Européenne (SFE), Paris und die Banque Européenne de Crédit à Moyen Terme (BEC), Brüssel.

Neben diesen Möglichkeiten bietet die Bankwirtschaft a u c h Wege, zusammen mit der Refinanzierung die wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten zu überwälzen.¹ Diesen regreßlosen Verkauf einer Export-Forderung an eine Bank oder ein anderes Finanzierungsinstitut bezeichnet man als Forfaitierung (Export-Factoring).² Sie wird dann gewählt werden müssen, wenn die exportierende Unternehmung, aus welchen Gründen auch immer,

- 1) Ausführlich vgl. dazu KRAEMER, Peter: Factoring, Leasing und Teilzahlung als Finanzierungsmittel im Export. Charakteristik und Bewertung der Möglichkeiten zur Exportfinanzierung und zur Risikoverlagerung. Berlin 1970, S. 37 ff.
- 2) Vgl. dazu: KISSNER, Erich: Forfaitierung - Variante der Exportfinanzierung. In: Industriekurier, 22. Jg., Nr. 86, v. 7.6.69, S. 10; Ders.: Forfaitierung - Variante der Exportfinanzierung (II). In: Industriekurier, 22. Jg., Nr. 87, v. 10.6.69, S. 10; SCHUSTER, Leo: Forfaitierung - die Exportfinanzierung in "Bausch und Bogen". In: Betriebswirtschaftliche Umschau, 39. Jg. (1969, Nr. 4), S. 140-143; VEREINSBANK IN HAMBURG (Hrsg.): Die Forfaitierung von Exportforderungen. In: Wirtschaftsbericht, Dez. 1970, Nr. 124, S. 12-15; WEBER, Wilhelm: Factoring - Möglichkeiten und Probleme. In: Bankbetriebliche Information, 8. Jg. (1970, Nr. 2), S. 47-52; WÜLBERS, Hermann: Das Export-Factoring braucht einen Vergleich nicht zu scheuen. In: Handelsblatt, Nr. 237, v. 10.12.70, S. 21.

- keine HERMES-Garantie oder -Bürgschaft erhält,
- von der Hausbank und/oder den Spezialkreditinstituten keine Mittel bekommt,
- eine Bilanzentlastung anstrebt.

"Voraussetzung für die effiziente Durchführung des Export-Factoring für die Factoring-Gesellschaft ist das Vorhandensein von Schwestergesellschaften in den Importländern".¹ Selbst wenn man die Voraussetzung auf Korrespondenzinstitute reduziert, geeignete Institute dürften auch nicht in jedem Land zu finden sein. Außerdem ist das Verfahren mit recht hohen Kosten und damit Preiseinbußen für den Verkäufer verbunden. Anders als SCHUSTER² gelangt KISSNER zu dem Ergebnis, daß die Vorteile dieser Refinanzierungsform ihre Nachteile - die gegenüber den Spezialkreditinstituten insbesondere in höheren Kosten liegen - oftmals aufwiegen.³ Indes erscheint es zweifelhaft, ob sich angesichts der Beträge und Laufzeiten, wie sie Anlagenexporte mit sich bringen, überhaupt Factor-Banken dazu bereitfinden, und wenn ja: für welche Käufer und Käuferländer. Diese Frage wird von BRODT für westdeutsche Factor-Banken generell verneint.⁴ Von der Bankpraxis erfuhr der Verfasser das Gegenteil, für Höhe und Zahlungsziel wurden 1971 maximal 5-10 Mio DM und 60 Monate genannt. Somit kommt der Verkauf von Forderungen à forfait für Maschinen, allenfalls noch für Ausrüstungen, nicht jedoch für Industrieanlagen in Betracht. In jedem Falle ungeeignet ist das am 15. März 1969 von der Bundesregierung in Kraft gesetzte "sog. Forfaitierungs-

1) WEBER, Wilhelm: a.a.O., S. 49.

2) SCHUSTER, Leo: a.a.O., S. 141-142.

3) KISSNER, Erich: Forfaitierung - Variante der Exportfinanzierung (II), a.a.O.; vgl. auch WÜLBERS, Hermann: a.a.O.

4) BRODT, Erwin: a.a.O., S. 119-124.

verfahren".¹ Nicht so sehr, weil es sich prinzipiell auf Entwicklungsländer beschränkt, sondern vor allem, weil nur mit einer HERMES-Garantie oder -Bürgschaft versehene R e s t kaufpreisforderungen durch westdeutsche Kreditinstitute (unter insgesamt schlechten Bedingungen für den Exporteur) angekauft werden. Schon vor Inkrafttreten des Verfahrens hatte man das heftig kritisiert. So bleibt auch der allein für dieses Verfahren vorgesehene AKA-Plafond C als Refinanzierungsquelle westdeutscher Industrieanlagen-Exporte praktisch verschlossen.

Ebenso skeptisch muß man heute noch das Exportleasing beurteilen. Prinzipiell ist der Lieferant von sämtlichen Unsicherheiten und Refinanzierungssorgen frei, wenn er die Anlage nicht verkauft, sondern über eine Leasinggesellschaft vermietet. Sowohl Finance als auch Operate Leasing sind anwendbar² wie institutionell möglich.³ Abgesehen davon, daß dies unser Thema nur ganz am Rande berührt, ist bisher nicht bekannt geworden, daß sich für Industrieanlagen eine Leasing-Gesellschaft dazu bereit gefunden hat, sicherlich aus ähnlichen Überlegungen, wie sie bei den Factor-Banken angestellt werden. Dennoch wäre es bei Lieferungen in westliche Industrieländer und einige (westliche) Entwicklungsländer durchaus denkbar; überhaupt nicht in Betracht käme es wohl bei Lieferungen in sozialistische, besonders osteuropäische Länder.

- 1) Vgl. dazu: GLOTH, Hans: Forfaitierung von Exportforderungen. In: Der langfristige Kredit, 20. Jg. (1969, H. 13), S. 347-350; GÜNTHER, Hans: Forfaitierung, Bilanzoptik und Hermes-Deckung. In: Industriekurier, 21. Jg., Nr. 197, v. 19.12.68, S. 10; O.V.: Verkauf von Exportforderungen im Wege der Forfaitierung. In: Bank-Betrieb, 9. Jg. (1969, H. 1), S. 41-42; O.V.: Forfaitierungsregelung entspricht nur zum Teil den Wünschen der Exporteure. In: Industriekurier, 22. Jg., Nr. 23, v. 13.2.69, S. 10.
- 2) KOLBECK, Rosemarie: Leasing als finanzierungs- und investitionstheoretisches Problem. In: ZfbF, 20. Jg. (1968, N.F., H. 12), S. 788.
- 3) O.V.: Wachsende Finanzierung über Interlease. In Deutschland ist die Exportfinanzierung vorherrschend. In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 152, v. 6.7.70, S. 2.

Eine Refinanzierung durch die auf Exportkredite spezialisierten Banken setzt vor allem voraus:¹

- Überwälzung der Unsicherheiten auf eine staatliche Versicherung, wobei neben dem HERMES auch die einiger westlicher Länder anerkannt wird;
- zwischen Käufer und Verkäufer vereinbarte Zahlungsbedingungen müssen den Refinanzierungsbedingungen der Institute entsprechen;
- die Plafonds dürfen nicht ausgeschöpft sein.

Die wichtigste Refinanzierungsquelle für westdeutsche Exporteure ist jedoch die AKA, eine 1952 von einem Konsortium aus 28 westdeutschen Banken gegründete Außenhandelsbank.² Gegenwärtig verfügt sie über drei Plafonds, die sich nach Herkunft und Höhe der Mittel, dem Selbstbehalt und den Kreditkosten unterscheiden.³

Plafond A beinhaltet Rediskontzusagen der Konsortialbanken, Plafond B die Rediskontzusage der Deutschen Bundesbank (aufgestockte ERP-Mittel, die 1952 von der KW auf die AKA übertragen wurden), und der praktisch bedeutungslose Plafond C wird aus der Emission von Kassenobligationen gespeist.⁴ Plafond A und B werden über immer wieder prolongierte Sola-Wechsel der Lieferanten in Anspruch genommen, so daß die Kosten einer Refinanzierung mit der Höhe des Diskontsatzes schwanken. Die Laufzeiten liegen für beide Plafonds zwischen 12 und 96 Monaten. Für Mittel aus Plafond B ist die Laufzeit - sie beginnt mit Inkrafttreten des Liefervertrages - auf 48 Monate beschränkt. Bei Plafond A sind es 96 Monate, wo-

- 1) Vgl. auch FESKE, Johannes: Außenhandelsfinanzierung - Problematik und Stand -. In: Exportpolitik der Unternehmung. Wiesbaden 1969, S. 46.
- 2) Weiterführend vgl.: BRAUN, Josef: Die Deutschen Institutionen zur Exportförderung. Diss. Mainz, 1958, S. 27-41; DEUTSCH, Paul: a.a.O., S. 219-223; FESKE, Johannes: a.a.O., S. 52; VORMBAUM, Herbert: Probleme des langfristigen Exportgeschäfts und ihre Lösung in der Bundesrepublik Deutschland. In: Der Markt, 6. Jg. (1967, Nr. 23), S. 62.
- 3) Einzelheiten vgl. bei AUSFUHRKREDIT-GESELLSCHAFT M.B.H. (Hrsg.): Kreditrichtlinien. Frankfurt/M. 1969.
- 4) FRANKFURTER BANK (Hrsg.): a.a.O., S. 87-89.

bei auf den Produktionszeitraum nicht mehr als 36 Monate entfallen sollen und auf den Zeitraum ab Betriebsbereitschaft bis zur letzten Rate nicht mehr als 60 Monate. Der Selbstbehalt des Lieferanten liegt bei Plafond A zwischen 15 und 20 %, bei B beträgt er 30 % vom Auftragswert, wobei für die Plafonds unterschiedliche Berechnungsgrundlagen gelten. Seit Bestehen der AKA wurden beide Plafonds, dem zunehmenden Ausfuhrvolumen entsprechend, laufend aufgestockt. Gegenwärtig (1971) ermöglicht Plafond A eine effektive Inanspruchnahme von 4,5 Mrd DM; Finanzierungszusagen dürfen jedoch bis zum 1 1/2-fachen der verfügbaren Mittel, also bis zu 6,25 Mrd DM gegeben werden. Die Rediskontzusage der Deutschen Bundesbank beläuft sich auf 3,0 Mrd DM, so daß die AKA insgesamt Finanzierungszusagen in Höhe von 9,25 Mrd DM an westdeutsche Lieferfirmen geben kann.¹ Die AKA refinanziert Kredite, die mit Lieferungen in die ganze Welt verbunden sind, mit Ausnahme in die DDR.

Eigens hierfür wurde, der AKA entsprechend konstruiert, 1967 die GEFI gegründet. Sie verfügt über zwei Refinanzierungslinien, den Plafond I (Bankenplafond) und den Plafond II (Bundesbankplafond) mit jeweils 150 Mio DM. Die Refinanzierung von Lieferantenkrediten erfolgt ähnlich wie bei der AKA.

Die KW wurde 1948 zur Förderung des Wiederaufbaus der westdeutschen Wirtschaft als Öffentlich-rechtliche Körperschaft gegründet.² Heute konzentriert sie sich auf die Finanzierung von Entwicklungsprojekten im In- und Ausland, im Ausland jedoch beschränkt auf Entwicklungsländer. Dort finanziert sie Investitionsvorhaben durch Kapitalhilfe, ungebundene Finanzkredite, Kredite für Auslandsniederlassungen und Beteiligungen der westdeutschen Wirtschaft sowie

1) O.V.: Exportkredite waren weiterhin lebhaft gefragt. Ausfuhrkredit-GmbH steigerte Geschäftsvolumen. In: Handelsblatt, Nr. 96, v. 19.5.71, S. 15.

2) Weiterführend vgl. SCHMIDT, Günter: Die Kreditanstalt für Wiederaufbau. Zugleich ein Beitrag zur Organisationsform und Rechtsstellung der Kreditinstitute des Bundes. Diss. Frankfurt/M. 1966.

durch Exportfinanzierung. Da sich die Refinanzierungsmöglichkeiten der AKA in der Höhe, besonders aber der Laufzeit bald als unzureichend herausstellten, finanzierte die KW ab 1954 zunehmend Lieferungen in Entwicklungsländer.¹ Das Schwergewicht lag von Anfang an auf der Bestellerfinanzierung; Lieferantenfinanzierung betreibt sie nur in Form der Parallel- und Anschlußfinanzierung, das heißt sie finanziert den Selbstbehalt oder löst die von der AKA vorgenommene Refinanzierung nach vierjähriger Laufzeit ab. Damit refinanziert die KW nicht innerhalb des Produktionszeitraums, sondern erst in der Periode von der Betriebsbereitschaft oder Inbetriebnahme der Anlage bis zum vereinbarten Zeitpunkt der letzten Rate. Dies wiederum ermöglicht den Lieferanten, längere Zahlungsziele zu vereinbaren, als es bei ausschließlicher AKA-Refinanzierung möglich wäre.

Die Höhe des refinanzierbaren Betrages errechnet sich wie folgt: Vom Auftragswert werden An- und Zwischenzahlungen sowie der Selbstbehalt abgezogen, dessen Höhe sich an dem von HERMES veranschlagten Satz orientiert.² Neben der Möglichkeit, das Zahlungsziel auszudehnen, hat die Anschlußfinanzierung für den Lieferanten noch den großen Vorteil, daß sie im Unterschied zur AKA zu festen Zinssätzen erfolgt. Das ergibt sich aus der Mittelbeschaffung der KW, die durch Ausgabe von Inhaberschuldverschreibungen, Aufnahme von Darlehen beim Bund und seinen Sondervermögen, privaten und öffentlichen Kapitalsammelstellen sowie im Ausland aufgenommene Darlehen erfolgt.³

-
- 1) Zur Problematik des Lieferantenkredites bei Lieferungen in Entwicklungsländer vgl. sehr ausführlich: INTERNATIONALE HANDELSKAMMER, Deutsche Gruppe (Hrsg.): Lieferantenkredite. Ihre Bedeutung für die Finanzierung von Entwicklungsvorhaben. Köln, Februar 1971.
 - 2) Vgl. VORMBAUM, Herbert: a.a.O., S. 71.
 - 3) FRANKFURTER BANK (Hrsg.): a.a.O., S. 20.

Wie das staatliche Versicherungssystem ist auch das Refinanzierungssystem wiederholt von Wissenschaft und Wirtschaftspraxis kritisiert worden.¹ Vergleicht man es mit dem anderer Industrienationen, so ist die Kritik teilweise berechtigt. Der Selbstbehalt beim HERMES, Nachteile der Garantie gegenüber der Bürgschaft, die variablen Zinssätze der AKA und die begrenzten Zahlungsziele stellen westdeutsche Lieferanten wettbewerblich schlechter als beispielsweise englische, französische und japanische Lieferanten.² Beurteilt man das System jedoch aus der Sicht einer marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaft, dann muß man es als adäquat ansehen.

1) Vgl. beispielsweise DOHM, Robert: a.a.O., S. 153-154.

2) Zur Berechnung der Refinanzierungskosten vgl. BRODT, Erwin: a.a.O., S. 52 ff.

2 UNTERSCHIEDLICHE WIRTSCHAFTSORDNUNGEN ALS ENTSCHEIDUNGSRAHMEN

Durch die prinzipielle Andersartigkeit der Wirtschaftsordnungen in der Bundesrepublik und in der Sowjetunion wird der Export von Industrieanlagen wenn überhaupt, so nur unter erheblichen Schwierigkeiten möglich. Das läßt erkennen: Der Entscheidungsrahmen westdeutscher Industrieanlagen-Exporteure wird im wesentlichen durch die beiden unterschiedlichen Wirtschaftsordnungen determiniert. Um Aufschluß darüber zu erlangen, wo mögliche Schwierigkeiten für sie liegen und wie man sie gegebenenfalls überwinden kann, werden im folgenden beide Wirtschaftsordnungen daraufhin untersucht. Es ist hierbei unvermeidlich, daß die aufgezeigten Bedingungen nicht ausschließlich für Industrieanlagen gelten, vieles wird gleichermaßen auf Exporte anderer Erzeugnisse zutreffen. Soweit sich Aussagen auf Industrieanlagen beschränken, werden wir das deutlich hervorheben.

2.1 Sowjetische Wirtschaftsordnung

=====

Wollen wir die Bedingungen des Imports von westdeutschen Industrieanlagen aufzeigen, so steht naturgemäß im Vordergrund der Betrachtung die Gestaltung der **a u ß e n** wirtschaftlichen Beziehungen. Die Außenwirtschaft jedoch kann nicht isoliert von der Binnenwirtschaft gesehen werden, da durch die zentrale Wirtschaftsplanung beide Bereiche eng verflochten sind. Das System der zentralen Leitung und Kontrolle des gesamten Wirtschaftsprozesses wiederum wird erst durch die dahinterstehende gesellschaftspolitische Konzeption voll verständlich. Folglich ist im ersten Schritt diese Konzeption in ihren Grundzügen darzulegen, im zweiten Aufbau und Ablauf der zentralen Wirtschaftsplanung zu skizzieren und aus dieser heraus schließlich die Außenwirtschaft der Sowjetunion zu untersuchen.

2.1.1 Gesellschafts- und wirtschaftspolitische Konzeption

"Die Begründer des wissenschaftlichen Sozialismus, Marx und Engels, widmeten alle ihre Bemühungen der Analyse des kapitalistischen Systems. Was die sozialistische Ökonomie betrifft, beschränken sie sich auf einige überaus allgemein gehaltene Bemerkungen".¹ Auch späterhin unternahm man - in voller Absicht² - kaum mehr als nur Versuche, eine geschlossene Theorie der sozialistischen Wirtschaft aufzubauen.³

Der Sozialismus selbst wird als "jene Entwicklungsstufe der Gesellschaft verstanden, die infolge der proletarischen Revolution den Kapitalismus abgelöst hat und in der der Kommunismus ... allmählich aufgebaut wird".⁴ Der Übergang von der sozialistischen zur kommunistischen, klassenlosen Gesellschaft ist dann vollzogen, wenn "jeder nach seinen Fähigkeiten arbeitet und Konsumgüter nach den Bedürfnissen eines kulturell entwickelten Menschen erhält".⁵

-
- 1) LANGE, Oskar: Entwicklungstendenzen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft - Eine sozialistische Analyse. Wien-Köln-Stuttgart-Zürich 1964, S. 19. Vgl. auch: GEIST, Wolfhard A.P.: Möglichkeiten und Grenzen einer funktionsfähigen Verbindung von Elementen des kapitalistischen und sozialistischen Wirtschaftssystems. Diss. Darmstadt 1965, S. 29-33; LANDSHUT, Siegfried: Sozialismus (II) Marxismus. In: HdSW, 9. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 492-494.
 - 2) RÖSSLER, H.: Politische Ökonomie. In: Ökonomisches Lexikon, Bd. II, Berlin/O. 1966, S. 380.
 - 3) LANGE, Oskar: a.a.O., S. 20. Ausführlicher vgl. LANDAUER, Carl: Sozialismus (III) Theoretische Konzeptionen des nachmarxistischen Sozialismus. In: HdSW, 9. Bd., a.a.O., S. 494-501.
 - 4) FOX, Ursula: Das Bankwesen der europäischen Volksdemokratien. Wiesbaden 1967, S. 20.
 - 5) AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN DER UdSSR INSTITUT FÜR ÖKONOMIE (Hrsg.): Politische Ökonomie - Lehrbuch. (Aus dem Russischen übersetzt). 1. Aufl., Berlin/O. 1955, S. 641-642. (Im folgenden zitiert als AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN ...)

In der sozialistischen Wirtschaft, wie sie erstmals in der Sowjetunion etabliert wurde,¹ sind wirtschaftliche Ziele primär aus übergeordneten gesellschaftlichen Zielen abgeleitet²: der 'wirtschaftliche Unterbau' wird als Basis und entscheidende Bedingung des kulturellen und zivilisatorischen Überbaus begriffen.³ Letztes gesellschaftliches Ziel ist, wie erwähnt, der Kommunismus,⁴ "weshalb eine wirtschaftspolitische Konzeption ... vertreten wird, die auf dem sozialistischen Eigentum und der zentralen Planung beruht".⁵

1. Die besondere Auffassung vom Eigentum ist das gesellschaftspolitische Element in der Konzeption dieses Wirtschaftssystems und zugleich die entscheidende Besonderheit der sozialistischen Wirtschaftsordnung überhaupt.⁶ In der Sowjetunion ist es als staatliches und genossenschaftlich-kollektivwirtschaftliches Eigentum verwirklicht,⁷ woraus sich die zwei Arten sozialistischer Betriebe ergeben. Staatliches Eigentum sind alle Industrie-, Handels-, Bank-, Verkehrs-, Versicherungs- und sonstigen Dienstleistungsbetriebe, landwirtschaftliche Großbetriebe, sowie der Boden, Bodenschätze, Wälder und Gewässer. Unter das genossenschaftlich-kollektivwirtschaftliche Eigentum fallen die einzelnen Kollektivwirtschaften und genossenschaftliche Vereinigungen.

-
- 1) AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN ...: a.a.O., S.369.
 - 2) Vgl. BELZ, Hans-Georg: Marxismus-Leninismus. Ein Leitfaden durch die Marxistisch-Leninistische Philosophie, Soziologie, Ökonomie. Bremen 1962, S. 311-313.
 - 3) O.V.: Basis und Überbau. In: Ökonomisches Lexikon, Bd. I, Berlin/O. 1966, S. 253-254.
 - 4) AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN ...: a.a.O., S. 629.
 - 5) SCHACHTSCHABEL, Hans G.: Wirtschaftspolitische Konzeptionen. Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1967, S. 125.
 - 6) MOLLÉE, Rainer: Zum Eigentumsbegriff in der Politischen Ökonomie des Sozialismus. In: Aktuelle Probleme der Politischen Ökonomie des Sozialismus. Von einem Autorenkollektiv. Leipzig 1970, S. 11.
 - 7) Vgl. AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN ...: a.a.O., S. 448-454. Eine ausführlichere Analyse des sozialistischen Eigentums in der Sowjetunion gibt PFAFF, Dieter: Das sozialistische Eigentum in der Sowjetunion. Köln 1965, S. 49 ff.

Von den Nebengewirtschaften der Kollektivbauern abgesehen, ist persönliches Eigentum nur jener Teil der gesamten Produktion, der an die Bevölkerung in Form von Konsumgütern abgegeben wird.

Durch die somit beinahe vollkommene Aufhebung des Privateigentums an Produktionsmitteln und produzierten Gütern "hat die Arbeit im Sozialismus unmittelbar gesellschaftlichen Charakter".¹ Da Gesellschaft und Staat identisch sind, fällt diesem als Eigentümer sämtlicher Produktionsmittel das Mehrprodukt der Arbeit zu, das - in Wirtschaft und Infrastruktur investiert - wiederum der gesamten Bevölkerung zugute kommen soll.² "Die Investitionsquote beträgt seit Einführung der Planwirtschaft stets zwischen einem Viertel und einem Drittel des Volkseinkommens".³

2. Hauptinstrument zur Realisation der gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Ziele ist die aus zahlreichen Teilplänen bestehende Planung des gesamten wirtschaftlichen Geschehens.⁴ Als oberstes Ziel der Wirtschaftspolitik wird durchweg ein möglichst hohes Wachstum angesehen.⁵ Hauptquelle für das Wachstum "der sozialistischen Volkswirtschaft im ganzen"⁶ ist die Investitionsgüterindustrie, weshalb dieser Bereich der Wirtschaft

1) AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN ...: a.a.O., S. 487.

2) Ebenda, S. 456.

3) ZOTSCHER, Theodor D.: Die außenwirtschaftliche Verflechtung der Sowjetunion. Tübingen 1969, S. 5 (Kieler Studien. Forschungsberichte des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Nr. 97. Hrsg. Erich Schneider).

4) HALBACH, Heinz: Wirtschaftspolitik. In: Ökonomisches Lexikon, a.a.O., S. 1147.

5) LEPTIN, Gert: Langfristige Wandlungen im Wirtschaftswachstum und in der Wirtschaftspolitik der Sowjetunion. In: Wachstumsprobleme in den osteuropäischen Volkswirtschaften. Berlin 1968, S. 46.

6) AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN ...: a.a.O., S. 463.

vorrangig entwickelt wird.¹ Dabei sind jedoch Disproportionen zu vermeiden. Aufgabe der sozialistischen Planung ist es mithin, für die "planmäßige proportionale Entwicklung der Volkswirtschaft"² zu sorgen, womit insbesondere "das richtige Verhältnis zwischen der Produktion von Produktionsmitteln und ... Konsumtionsmitteln" gemeint ist.³

Richtung und Verlauf des gesamtwirtschaftlichen Prozesses bestimmen und lenken allein staatliche Instanzen nach gesellschaftspolitischen Vorstellungen des Sozialismus. Aufgrund administrativer Befehle handeln natürliche und juristische Personen als voll integrierter Bestandteil des gesamtwirtschaftlichen Prozesses (also als Wirtschaftsobjekte) ausschließlich gemeinschaftsbezogen.⁴ Gesamt- wie einzelwirtschaftliche Ziele sind folglich mit den gesellschaftspolitischen Vorstellungen identisch, weshalb ein einziges, in sich geschlossenes Zielsystem denkbar wird.⁵

In der Sowjetunion hat sich dieses System besonders im sogenannten stalinistischen Modell⁶ niedergeschlagen, das mehr oder weniger modifiziert von den übrigen osteuropäischen Ländern "übernommen" wurde. SELUCKÝ hat es

- 1) BOETTCHER, Erik: Sowjetunion: (III) Wirtschaft: (1) Hauptphasen der wirtschaftlichen Entwicklung. In: HdSW, 9. Bd., a.a.O., S. 340. Weiterführend vgl. die theoretische Untersuchung von TROST, Hansgeorg: Beitrag zur Präzisierung der Aussage des Gesetzes der vorrangigen Entwicklung von Abteilung I. In: Aktuelle Probleme der Politischen Ökonomie des Sozialismus, a.a.O., S. 25-43.
- 2) AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN ...: a.a.O., S. 472.
- 3) Ebenda, S. 474.
- 4) SERAPHIM, Hans-Jürgen: Theorie der Allgemeinen Volkswirtschaftspolitik. 2. Aufl., Göttingen 1963, S. 339.
- 5) KADOR, Fritz-Jürgen: Normative Grundlagen des sowjetischen Wirtschaftsdenkens und ihre wirtschaftspolitischen Aspekte. Diss. Göttingen 1961, S. 56-71.
- 6) Wie aus dem nachfolgenden Zitat ersichtlich, wird der Begriff "Modell" nicht für eine formalisierte idealtypische Konstruktion, sondern für ein reales System der Planung und Leitung der Wirtschaft verwendet.

prägnant gekennzeichnet:¹

"Politisch bedeutet das stalinistische Modell einen dirigistisch regierten Staat mit einer streng zentralisierten Verwaltung, das Machtmonopol der kommunistischen Partei und lückenlose Bürokratisierung der Gesellschaft, in der das Konkurrenzprinzip aufgehoben ist. Sämtliche politische Macht ist damit in den Händen der Führung der kommunistischen Partei konzentriert, die der gesellschaftlichen Kontrolle entzogen ist und alle Fragen der Politik, Wirtschaft und Ideologie 'unfehlbar' entscheidet.

Ökonomisch bedeutet das stalinistische Modell eine zentral gelenkte Planwirtschaft, in der das Konkurrenzprinzip als Stimulans ausgeschaltet ist. Dieses Wirtschaftssystem stützt sich auf die Verstaatlichung der Grundstoffindustrien und des Handels und die Sozialisierung aller anderen Produktionsbereiche, so daß selbstregulierende Wirtschaftsmechanismen durch ein System administrativer Anordnungen, Verbote und Verordnungen ersetzt und die Wirtschaftspläne zugleich Ziel und Mittel und ihre Realisation Kriterium aller wirtschaftlichen Tätigkeit sind."

Von ZAUBERMANN wird glaubhaft nachgewiesen, "daß das sowjetische Modell gut zur extensiven Phase des wirtschaftlichen Wachstums paßte",² wobei er unter extensivem Wachstum eine primär auf zusätzlichen Einsatz von Arbeitskräften gestützte Zunahme des realen Sozialprodukts meint. Anfang der fünfziger Jahre änderten sich indes die Wachstumsbedingungen grundlegend: die sowjetische Volkswirtschaft trat in eine intensive Wachstumsphase ein, d.h. eine Phase, "in der nun auch die (durch die erforderliche Ausbildung teurer gewordenen) Arbeitskräfte im Verhältnis zum Kapital knapp" wurden.³ Der Übergang zur intensiven Wachstumsphase war notwendig verbunden mit stärkerer Spezialisierung der Be-

- 1) SELUCKÝ, Radoslav: Reformmodell ČSSR - Entwurf einer sozialistischen Marktordnung oder Gefahr für die Volkdemokratien? Reinbek bei Hamburg 1969, S. 16 (im Original keine Unterstreichungen).
- 2) ZAUBERMANN, Alfred: Modellvorstellungen der Reformer. In: Wirtschaftsreformen in Osteuropa. Köln 1968, S. 17.
- 3) LEPTIN, Gert: a.a.O., S. 63. Eine quantitative Analyse der Entwicklung findet sich auch bei WEITZMAN, Martin L.: Soviet Postwar Economic Growth and Capital-Labour Substitution. In: The American Economic Review, Vol. LX (1970, No. 4), p. 676-692.

triebe und damit einer zunehmend differenzierten Wirtschaftsstruktur. Je mehr Wirtschaftseinheiten entstanden, desto komplizierter gestaltete sich die zentrale Leitung. Schließlich konnten die Planungs- und Leitungsaufgaben mit der überkommenen Organisation der Wirtschaft nicht mehr befriedigend gelöst werden.¹

Die ersten Diskussionen über die Unzulänglichkeit des stalinistischen Modells begannen in der Zeit um 1952/53. Sie führten 1957 zu einer erheblich stärker dezentralisierten Wirtschaftsverwaltung. Der erwartete Erfolg - zunehmende Wachstumsraten - blieb jedoch aus, weshalb die ergriffenen Maßnahmen bei späteren Reformen, besonders 1962 und 1963 unter CHRUSCHTSCHOW, wieder rückgängig gemacht wurden.²

Als Initiator neuerlicher Diskussionen um die Effizienz des stalinistischen Modells, die dann 1965 zu der für den heutigen Stand entscheidenden Reform des sowjetischen Planungssystems führten, gilt Jewsej G. LIBERMANN.³

Die Diskussionen griffen auch auf die übrigen osteuropäischen RGW-Länder über, auch dort initiierten abnehmende Wachstumsraten eine Reform des von der Sowjetunion übernommenen stalinistischen Modells. Obgleich die einzelnen Reformkonzepte viele Gemeinsamkeiten aufweisen,⁴ weichen

- 1) BOETTCHER, Erik: Die Zentralverwaltungswirtschaft am Scheideweg. In: Beiträge zur Wirtschafts- und Gesellschaftsgestaltung. Festschrift für Bruno Gleitze zum 65. Geburtstag am 4. August 1968. Berlin 1968, S. 456-457.
- 2) RAUPACH, Hans: Das Planungssystem. In: Osteuropa-Handbuch. Bd.: Sowjetunion. Teil: Das Wirtschaftssystem. Köln-Graz 1965, S. 152-156.
- 3) Vgl. HÜHMANN, Hans-Hermann: Die sowjetische Wirtschaftsreform vom Herbst 1965 - Ausmaß und Bedeutung der institutionellen Veränderungen. In: Wirtschaftsreformen in Osteuropa, a.a.O., S. 53.
- 4) UNITED NATIONS/SECRETARIAT OF THE ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE (Hrsg.): Recent economic developments in eastern Europe in 1965. Part 1. The European Economy in 1965. New York 1966, p. 57.

die neuen Modelle vor allem der Tschechoslowakei¹ und Ungarns², aber auch Bulgariens³ in einem Punkt wesentlich von dieser gemeinsamen Linie ab. Ähnlich dem jugoslawischen Wirtschaftsmodell⁴ haben diese Länder - unter Beibehaltung der sozialistischen Eigentumsverhältnisse - eine Synthese von Plan und Markt konzipiert, d.h. in ihre Systeme Marktmechanismen eingebaut.

Aus dieser osteuropäischen Reformbewegung und der Neigung westlicher Länder zu globaler Wirtschaftsplanung glaubt TINBERGEN eine Annäherung beider Wirtschaftsordnungen ableiten zu können.⁵ Eine Auffassung, die von anderen Wirtschaftlern nicht geteilt⁶, von der deutschen Exportwirtschaft jedoch aufgegriffen wurde. Sie interpretierte die "Konvergenztheorie" dahingehend, daß die Wirtschaftsreformen zu freizügigerem und in der Folge auch zu umfangreichem Außenhandel speziell mit westlichen Ländern führen.

Im Unterschied zu einzelnen sehr reformfreudigen Ländern Osteuropas hält die Sowjetunion jedoch an den wesentlichen Elementen des stalinistischen Modells fest. Auch nach der

-
- 1) Vgl. ŠIK, Ota: Fakten der tschechoslowakischen Wirtschaft. (Aus dem Tschechischen übersetzt). 1. Aufl. Wien-München-Zürich 1969.
 - 2) Vgl. SCHMIDT-PAPP, Ernst: Die ökonomische Reformbewegung in Ungarn und der "Neue Wirtschaftsmechanismus". In: Wirtschaftsreformen in Osteuropa, a.a.O., S. 197-210.
 - 3) Vgl. EGGERS, Wolfgang: Wirtschaftsreformen in Bulgarien. In: Wirtschaftsreformen in Osteuropa, a.a.O., S. 221-229.
 - 4) Vgl.: LEMÂN, Gudrun: Stellung und Aufgaben der ökonomischen Einheiten in den jugoslawischen Unternehmungen. Berlin 1966; DOBIAS, Peter: Das jugoslawische Wirtschaftssystem. Entwicklung und Wirkungsweise. Tübingen 1969.
 - 5) TINBERGEN, Jan: Die Rolle der Planungstechniken bei der Annäherung der Strukturen in Ost und West. In: Wirtschaftsplanung im Ostblock. Beginn einer Liberalisierung? Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1966, S. 48.
 - 6) Besonders scharf gegen TINBERGEN wendet sich THALHEIM, Karl C.: Bedeuten die Wirtschaftsreformen in den Ostblockländern einen Systemwandel? In: Wirtschaftsplanung im Ostblock. Beginn einer Liberalisierung? a.a.O., S. 67; Ders.: Wirtschaftspolitik. Ost/West-Konvergenz? In: der arbeitgeber, 21. Jg. (1969, Nr. 7), S. 245-248.

Wirtschaftsreform von 1965 wird der gesamte Wirtschaftsprozeß nicht über echte Marktbeziehungen, sondern aufgrund zentraler Planung geleitet und kontrolliert.¹ Das System soll allerdings - ähnlich wie auch in der DDR - durch Einfügen "ökonomischer Hebel" leistungsfähiger und beweglicher werden.² Als wichtigste Hebel gelten: Die Verzinsung des Anlage- und Umlaufvermögens (Produktionsfondsabgabe der Betriebe an den Staatshaushalt), verzinsliche und rückzahlbare Bankkredite anstelle kostenloser Produktionsmittelzuweisungen sowie ein attraktiveres Prämiensystem (Anreizsystem).³

Wenn wir uns nun genauer die Planung des Wirtschaftsprozesses betrachten, wird allein von den Gegebenheiten ausgegangen, wie sie sich nach den Reformmaßnahmen darstellen, mit denen also der Exporteur gegenwärtig konfrontiert ist.

2.1.2 Staatliche Planung und Leitung der Wirtschaft

Für eine in die Sowjetunion exportierende Unternehmung ist es erforderlich, sowohl den Planungsprozeß als auch die daran beteiligten Institutionen zu kennen. Ablauf und Zusammenhänge der Wirtschaftsplanung verdeutlichen die Ansätze, aber auch die Grenzen der Bedarfsforschung. Die Institutionen dagegen entscheiden über die Vergabe eines Auftrages, sie stehen mithin gegebenenfalls im Mittelpunkt der Überlegungen über den Einsatz absatzpolitischer Instrumente.

- 1) HAFFNER, Friedrich: Marktbeziehungen im sowjetischen Wirtschaftssystem. In: Beiträge zur Theorie und Praxis von Wirtschaftssystemen. Festgabe für Karl C. Thalheim zum 70. Geburtstag. Berlin 1970, S. 87-89 und 96.
- 2) Zum Begriff "ökonomische Hebel" vgl. LEPTIN, Gert: Das "Neue Ökonomische System" Mitteldeutschlands. In: Wirtschaftsreformen in Osteuropa, a.a.O., S. 121-122.
- 3) SEIFERT, Eberhard/KELLER, Horst: Die Rolle des Gewinnes. In: Geld und Kreditversicherung (Ausgabe der Deutschen Finanzwirtschaft) 22. Jg. (1968), Nr. 18, S. 17-18.

Zunächst soll daher der gegenwärtige organisatorische Aufbau der sowjetischen Staats- und Wirtschaftsverwaltung skizziert werden. Die am wirtschaftlichen Entscheidungsprozeß beteiligten Instanzen erschöpfend zu beschreiben, ist in unserem Zusammenhang nicht erforderlich. Als wichtiges Teilproblem ist schließlich noch die Bedeutung der Preise im Rahmen der staatlichen Wirtschaftsplanung aufzuzeigen.

2.1.2.1 Institutionen der Wirtschaftsplanung

Im Unterschied zur modellhaften, idealtypischen Betrachtungsweise der Organisation einer Zentralverwaltungswirtschaft¹ sind in der Sowjetunion wirtschaftliche Entscheidungen nicht nur bei einer einzigen Instanz konzentriert. In Anbetracht der territorialen Ausdehnung des Landes - die UdSSR ist doppelt so groß wie die Volksrepublik China und fast dreimal so groß wie die USA² - und der Vielzahl planerisch zu gestaltender und zu koordinierender Einzelprozesse wird die Delegation wirtschaftlicher Entscheidungsbefugnisse auf einen weitverzweigten Verwaltungsapparat unumgänglich. So ist die Organisation der sowjetischen Wirtschaft durch eine große Zahl planender und entscheidender Instanzen gekennzeichnet, deren jeweilige Kompetenz und Verantwortung für den Außenstehenden schwer zu durchschauen sind.

Hierarchisch gesehen lassen sich die Ebene der wirtschaftspolitische Ziele setzenden Zentralinstanzen, die eigentliche Wirtschaftsverwaltung - gegliedert nach sektoralen,

- 1) Vgl.: RAUPACH, Hans: Zur Entstehung des Begriffes Zentralverwaltungswirtschaft. In: Wirtschaft und Politik in Osteuropa. Festschrift zum 65. Geburtstag von Hans Raupach. Berlin 1968, S. 159-177; EUCKEN, Walter: Grundsätze der Wirtschaftspolitik. Bern-Tübingen 1952, S. 61 ff.
- 2) MOHL, Max: Toi, toi, toi, Towarischtsch - Reisen und Reflexionen in der Sowjetunion. Gütersloh 1968, S. 19.

regionalen und funktionalen Gesichtspunkten¹ - und die Ebene der ausführenden Einheiten unterscheiden.²

Auf der obersten Führungsebene sind politische und wirtschaftliche Grundsatzentscheidungen konzentriert, dabei jedoch auf drei Gremien verteilt (Parlament, Regierung, Partei), worin eine gewisse Dezentralisation gesehen werden kann.³ Als zusammengefaßte Planungsunterlage bestätigt der aus zwei Kammern bestehende Oberste Sowjet, das Parlament der UdSSR, die von Partei und Regierung angenommenen Volkswirtschafts- und Staatshaushaltspläne. Die Aufgabe des Obersten Sowjets und seines Präsidiums - dessen erster Vorsitzender und zugleich Staatspräsident gegenwärtig (1971) PODGORNY ist - beschränkt sich allerdings auf eine rein formale Bestätigung des Planungswerks, wodurch es Gesetzeskraft erlangt.⁴ Allem Anschein nach hat das Parlament auf das wirtschaftliche Geschehen praktisch keinerlei Einfluß.

Alle Entscheidungen, die der Wirtschaftsplanung vorausgehen, liegen im Zuständigkeitsbereich des Ministerrats (= Regierung) der UdSSR. Dabei ist aber zu beachten: "Der Ministerrat führt seine Tätigkeit unter unmittelbarer Leitung des Zentralkomitees (ZK) der KPdSU durch, das heißt,

- 1) KLINKMÜLLER, Erich: Die gegenwärtige Organisationsstruktur der sowjetischen Wirtschaftsverwaltung, Referat. In: Planungsprobleme im sowjetischen Wirtschaftssystem - Ergebnisse einer Fachtagung. Berlin 1964, S. 8.
- 2) HÖHMANN, Hans-Hermann: a.a.O., S. 43.
- 3) MEISSNER, Boris: Die gegenwärtige Organisationsstruktur der sowjetischen Wirtschaft, Korreferat. In: Planungsprobleme im sowjetischen Wirtschaftssystem - Ergebnisse einer Fachtagung, a.a.O., S. 25-26.
- 4) KNIRSCH, Peter: Strukturen und Formen zentraler Wirtschaftsplanung. Habil.-Schr. Berlin 1969, S. 142.

er ist die wichtigste Schaltstelle für die Übertragung des Parteiwillens auf den Staatsapparat".¹ Das ZK wiederum - für die Jahre 1971-1975 gehören ihm 369 Mitglieder an - genehmigt in der Regel lediglich von der Parteizentrale (Politbüro) beschlossene Resolutionen. Während das ZK mindestens halbjährlich zusammentreten muß, versammeln sich die gegenwärtig 15 Mitglieder des Politbüros zwei- bis dreimal in der Woche. Sie sind das oberste Machtorgan der UdSSR, da von ihnen sämtliche gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Entscheidungen getroffen werden. Gewöhnlich sind die führenden Personen in Ministerrat und Politbüro weitgehend dieselben. Erster Sekretär des ZK der KPdSU ist gegenwärtig BRESCHNEW, Ministerpräsident ist KOSSYGIN - beide Mitglieder des Politbüros. Innerhalb des relativ umfangreichen Ministerrats werden wirtschaftspolitische Entscheidungen wahrscheinlich nur von einem Teil der Mitglieder - einer Art Wirtschaftskabinett oder -ausschuß - beraten und getroffen.² Entsprechend der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung werden sie dann gegebenenfalls dem ZK zur Beschlußfassung vorgelegt.

Angesichts der personellen Verflechtung zwischen Ministerrat und Parteispitze erscheint es jedoch kaum möglich, scharf zu trennen, ob man sich bei einer Entscheidung primär von politischen oder von wirtschaftlichen Zielen leiten läßt. Dies ist in unserem Zusammenhang insofern wichtig, als bei einem für die Volkswirtschaft so bedeutenden Objekt, wie es eine Industrieanlage darstellt, ein besonders starker Einfluß auch politischer Gesichtspunkte zu erwarten ist.

1) BUNDESZENTRALE FÜR HEIMATDIENST (Hrsg.): Das Herrschaftssystem der Sowjetunion. In: Informationen zur politischen Bildung, Folge 91/Jan.-Febr. 1961, S. 9 (im Original teilweise kursiv).

2) Vgl. ebenda.

Zwischen die wirtschaftspolitische Entscheidungen treffen- den Zentralinstanzen und die notwendigerweise dezentrali- sierten Produktionseinheiten ist die Hierarchie der staat- lichen Verwaltungseinheiten, die eigentliche Wirtschafts- verwaltung eingeschoben.¹

Dem Ministerrat der UdSSR unmittelbar unterstellt sind die Staatskomitees für Wissenschaft und Technik, für Arbeits- und Lohnfragen sowie für material-technische Versorgung (mit ihren Hauptverwaltungen), außerdem die Allunions-Mi- nisterien und -Behörden. Einer direkten Weisungsbefugnis des Ministerrats unterliegen weiterhin die Unions- und Republik-Ministerien und -Behörden, die Ministerräte der Republiken sowie die Staatliche Plankommission (Gosplan), der wiederum das Staatliche Preiskomitee unterstellt ist. Die Staatliche Plankommission ist die zentrale Planungs- instanz, der es obliegt, "die Pläne zur Durchführung der von der politischen Autorität gesetzten wirtschaftlichen Aufgaben im Zusammenwirken mit allen untergeordneten Stel- len auszuarbeiten und die zahlreichen Einzelpläne in einem e i n h e i t l i c h e n V o l k s w i r t s c h a f t s - p l a n zu integrieren".² Außer auf die Vielzahl zentraler und dezentraler staatlicher Verwaltungsinstanzen kann sie sich dabei auf eine eigene hierarchische Planungsorganisa- tion stützen: auf die staatlichen Plankommissionen der Unionsrepubliken, der Gebiets-(Regions-) sowie der Rayon- (Stadt-)Exekutivkomitees.³ Den Vorsitz der Staatskomitees

- 1) Für die folgende Zusammenstellung wurden vor allem her- angezogen: HÖHMANN, Hans-Hermann: a.a.O., S. 49; O.V.: Schema der Wirtschaftsplanung. In: Ost-Probleme, 20. Jg. (1968, Nr. 1), S. 9. (Nach: "Ekonomscheskaja gaseta", Moskau; Nr. 48 [November/, 1967).
- 2) RAUPACH, Hans: Das Planungssystem. In: Osteuropa-Hand- buch, a.a.O., S. 157.
- 3) OZNOBIN, N.M.: Die Organisation des Planungswesens in der Sowjetunion auf neuen Wegen. In: Probleme Zentraler Wirtschaftsplanung. Nationalökonomien Osteuropas über Theorie und Praxis der Wirtschaftspolitik. München 1967, S. 21.

und Kommissionen führen Mitglieder der Staats- und Parteiführung sowie des Ministerrats. So ist der Vorsitzende des Staatskomitees für Wissenschaft und Technik gleichzeitig stellvertretender Staatspräsident, und der Vorsitzende der Staatlichen Plankommission gleichzeitig stellvertretender Ministerpräsident.

Der politisch-administrativen Gliederung der Sowjetunion entsprechend¹ setzt sich die hierarchisch aufgebaute staatliche Verwaltung mit angegliederten Wirtschafts-(Planungs-)Abteilungen in den fünfzehn Unionsrepubliken fort. So sind dem Ministerrat jeder Unionsrepublik die Unions- und Republik-Ministerien und -Behörden der Unionsrepublik, die Republik-Ministerien sowie der Gosplan der Unionsrepublik unterstellt.

In dieser knappen Skizze deutet sich bereits an, daß bei den Ministerien drei Kategorien zu unterscheiden sind.² Die Allunions-Ministerien gibt es nur in der Union (UdSSR), wohingegen die Unions- und Republik-Ministerien mit gleicher Bezeichnung sowohl in der Union als auch in den einzelnen Unionsrepubliken (SSR) bestehen. Dabei sind die Ministerien der Unionsrepubliken den gleichnamigen Fachministerien der Union untergeordnet. Die dritte Kategorie bilden Republik-Ministerien, die nur in den Unionsrepubliken vorhanden sind. Auf der Unionsebene - die in unserem Zusammenhang vorrangig interessiert - lassen sich mithin zwei Arten von Ministerien unterscheiden; beiden gemeinsam ist, daß sie den ihnen zugewiesenen Bereich für das "gesamte Gebiet der UdSSR entweder unmittelbar oder über vom Ministerium errichtete Organe" verantwortlich leiten.³

- 1) BUNDESZENTRALE FÜR HEIMATDIENST (Hrsg.): a.a.O., S. 3. Vgl. auch BUNDESZENTRALE FÜR POLITISCHE BILDUNG (Hrsg.): Die Sowjetunion - Land und Wirtschaft. In: Informationen zur politischen Bildung, Nr. 139, v. 1. Januar 1970, S. 16.
- 2) NOVE, Alec: Die sowjetische Wirtschaft (Aus dem Englischen übersetzt). Wiesbaden 1962, S. 26-27.
- 3) FREYMUTH, Kaspar-Dietrich: Die historische Entwicklung der Organisationsformen des sowjetischen Außenhandels (1917-1961). Berlin 1963, S. 101.

Sämtliche Allunions-Ministerien - 1965 gab es 22 davon - sind reine Wirtschaftsministerien, angefangen beim Außenhandelsministerium über das für Verkehr, See- und Binnenschifffahrt, bis hin zu Ministerien, die sich mit dem Bau von Produktionsanlagen für einzelne Industriezweige beschäftigen, oder aber reine Industrieministerien, die für spezielle Industriezweige zuständig sind.¹ Sie domizilieren ohne Ausnahme in Moskau, der wirtschaftspolitischen Entscheidungszentrale, und betreuen - neben Betrieben der Rüstungsindustrie - vor allem wachstumsintensive Branchen.² Von den 22 Ministerien sind neun für einzelne Zweige des Maschinenbaus verantwortlich, bis hinunter zu den Betrieben.³ Die Ministerien - und das gilt auch für die beiden anderen Kategorien - übernehmen Planung, Leitung und Kontrolle der ihnen unterstellten Produktionseinheiten. Da sie neben den Verwaltungsaufgaben für die wissenschaftlich-technische Entwicklung ihres Industriezweiges verantwortlich sind, unterstehen ihnen zur Lösung dieser Aufgaben auch wissenschaftlich-technische Einrichtungen (Forschungsinstitute, Konstruktionsbüros u.ä.).⁴

Unions- und Republik-Ministerien, ebenfalls mit Sitz in Moskau, sind zum Teil klassische Staatsministerien wie Außen-, Innen-, Finanz- und Verteidigungsministerium, zum Teil handelt es sich aber auch um Ministerien, die mit der Wirtschaftsverwaltung befaßt, denen also Produktionseinheiten unterstellt sind.⁵

- 1) Vgl. DOKUMENTATION, Sowjetregierungen und zentrale Wirtschaftsbehörden mit Politbüro bzw. Präsidium des ZK der KP. In: Osteuropa-Handbuch, a.a.O., S. 561-562.
- 2) Vgl.: VOIGT, Fritz: Sowjetunion: (III) Wirtschaft: (7) Industrie, In: HdSW, 9. Bd., a.a.O., S. 361; SAND, Hans-Bernhard: Die sowjetische Wirtschaftsreform in der Praxis - Erste Ergebnisse und Probleme. In: Wirtschaftsreformen in Osteuropa, a.a.O., S. 90.
- 3) VOGEL, Heinrich/KONTEZKI, Heinz/SCHÜTTERLE, Peter: Betrieb und zentrale Planung in der UdSSR nach den Wirtschaftsreformen vom Herbst 1965. München-Wien 1966, S. 22.
- 4) Ebenda.
- 5) DOKUMENTATION, a.a.O., S. 562.

Generell sind die den Unions- und Republik-Ministerien der Unionsrepubliken sowie den Republik-Ministerien unterstellten Industriezweige für die UdSSR als Ganzes von nicht so gravierender Bedeutung, wie dies ohne Ausnahme bei den Ministerien auf Unionsebene der Fall ist. Da die Ministerien der Unionsrepubliken den Unions-Ministerien organisatorisch untergeordnet sind, ist ihr Einfluß auf Entscheidungen der wirtschaftspolitischen Zentralinstanzen geringer. Wie die Unions-Ministerien sind aber auch sie (für ihren Zuständigkeitsbereich) Bedarfsträger, so daß ausländische Exporteure ihre akquisitorischen Bemühungen bis auf die Ministerien der Republiksebene ausdehnen sollten. Besonders deshalb, weil der 9. Fünfjahrplan den Unionsrepubliken und örtlichen Sowjets (den Deputierten der Werktätigen) ausdrücklich ein größeres Mitspracherecht bei der Standortverteilung neuer Industrien zusichert.

Mit zunehmender Organisationstiefe der Wirtschaftsverwaltung nehmen Kompetenz und Verantwortung der Verwaltungseinheiten ab, obschon dies im Einzelfall wohl nicht unwesentlich von der Größe der jeweiligen Republik und ihrem Industrialisierungsgrad abhängen wird. So gibt es in manchen Landesteilen - beispielsweise in der RSFSR, dem eigentlichen Rußland - Vereinigung von Betrieben des gleichen Wirtschaftszweiges, deren Hauptverwaltungen neben ihren unmittelbar ausführenden Funktionen auch überbetriebliche Verwaltungsaufgaben der Planung und Leitung wahrnehmen. Wie den Ministerien sind ihnen vielfach wissenschaftlich-technische Einrichtungen beigegeben. Sie unterstehen direkt dem zuständigen Industrieministerium und sollen - im Rahmen der 1965 eingeleiteten Dezentralisation - ministerielle Aufgaben wahrnehmen. Ihr tatsächlicher Einfluß auf wirtschaftspolitische Entscheidungen, aber auch schon auf die Entscheidungsfindung ihres Fachministeriums wird jedoch als noch zu gering kritisiert.¹

1) O.V.: Hauptverwaltungen und Ministerien der UdSSR im System der wirtschaftlichen Rechnungsführung. In: Sozialistische Finanzwirtschaft, 1969, Nr. 20, S. 24-25.

2.1.2.2 Ablauf der Wirtschaftsplanung

Während in marktwirtschaftlich ausgerichteten Wirtschaftssystemen der Tausch- und Preisbildungsprozeß auf dem Markt Regulator des Wirtschaftsgeschehens ist, wird in der Zentralverwaltungswirtschaft diese Funktion weitgehend vom Plan übernommen.¹ Das Planungswerk, bestehend aus einer Fülle von Einzelplänen, beinhaltet unternehmerische Entscheidungen, die sich in den als verbindlich erklärten Direktivaufgaben niederschlagen.

Die sowjetische Wirtschaftsplanung ist in Aufbau und Wirkungsweise im wesentlichen von drei Prinzipien bestimmt, die von den Planungsinstanzen unbedingt eingehalten werden müssen.

1. Das Prinzip des demokratischen Zentralismus schafft die organisatorischen Voraussetzungen für die zentrale Leitung der Wirtschaft. Es besagt, daß alle Stufen der Wirtschaft bei der Planerstellung, die von unten nach oben, und bei der Plankontrolle, die von oben nach unten erfolgt, eingeschaltet und lückenlos erfaßt sind.²
2. Durch das Prinzip des direktiven Charakters ist der bestätigte Plan nicht bloße Vorschau, sondern verbindliches Handlungsprogramm für alle Beteiligten. Hat die Staats- und Parteiführung den Plan angenommen, dann erhält er durch Bestätigung des Parlaments "die Kraft eines juristischen Gesetzes, das unbedingt einzuhalten ist".³

-
- 1) Vgl. GRUNAU, Joachim: Rationalprinzip, Wirtschaftsrechnung und Wirtschaftssystem. In: Weltwirtschaftliches Archiv (WWA). Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Bd. 64 (1950, H. 2), S. 255 ff.
 - 2) HAMEL, Hannelore: Das sowjetische Herrschaftsprinzip des demokratischen Zentralismus in der Wirtschaftsordnung Mitteldeutschlands. Berlin 1966, S. 14-29.
 - 3) AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN ...: a.a.O., S. 482.

3. Das Prinzip der Kontinuität soll sicherstellen, daß die lang- und kurzfristigen Pläne harmonisch ineinander übergehen, was "eine Abstimmung der Perspektiv- und der laufenden Pläne"¹ notwendig macht. In zeitlicher Hinsicht unterscheidet HAUSTEIN "langfristige Teilprognosen (30-40 und mehr Jahre), langfristige Komplexprognosen (15-30 Jahre), Generalperspektiven (10-20 Jahre), Perspektivpläne (5-7 Jahre) und Kapazitäts- und Investitionspläne (2-3 Jahre)".² Zu ergänzen sind die laufenden Jahrespläne, auf betrieblicher Ebene weiter unterteilt in operative Vierteljahrespläne. Damit diese Pläne kontinuierlich ineinander übergehen, müssen sie inhaltlich abgestimmt werden: innerhalb des einzelnen Wirtschaftszweiges, zwischen den Wirtschaftszweigen sowie zwischen den Unionsrepubliken, Republiken und Gebieten. Bedenkt man die ungeheure Fülle von Daten, die für einen ausgewogenen Gesamtplan in Beziehung gesetzt werden müssen, so erscheint die Aussage OZNOBINs doch etwas unglaubwürdig, wenn er behauptet: "Die Planbehörden l ö s e n die schwierige Aufgabe, die Tätigkeit von Hunderttausend industrieller, landwirtschaftlicher, Verkehrs- und anderer Unternehmen sowie das ungeheure Netz von Handels-, Dienstleistungsbetrieben und kulturellen Einrichtungen zu koordinieren".³

Den Planungsprozeß kann man in drei Phasen unterteilen: Planerstellung, Plandurchführung, Plankontrolle.

An den beiden ersten Phasen sind Ministerien, Behörden, wissenschaftliche Einrichtungen (Forschungsinstitute, Konstruktionsbüros, Projektierungsstellen mit Versuchsstationen) sowie die einzelnen Betriebe beteiligt.⁴ Sie erarbei-

1) OZNOBIN, N.M.: a.a.O., S. 21.

2) HAUSTEIN, Heinz-Dieter: Wirtschaftsprognose. Grundlagen - Elemente - Modelle. Berlin/O. 1969, S. 34.

3) OZNOBIN, N.M.: a.a.O., S. 17 (im Original nichts gesperrt).

4) Ebenda, S. 15 und 17-18.

ten im Rahmen ihrer jeweiligen Zuständigkeit die Perspektivpläne (üblicherweise für fünf Jahre)¹ und präzisieren sie zu laufenden Jahresplänen, wobei man zuweilen von einem Fünftel der im (Fünf-Jahres-)Perspektivplan vorgesehenen Größen ausgeht. Eine für sämtliche Wirtschafts- und Industriezweige generalisierende Aussage läßt sich nicht treffen. In manchen Industriezweigen müssen die Wachstumsraten anfangs hoch, zum Ende des Fünfjahrplanes hingegen niedrig angesetzt werden und umgekehrt. Die erarbeiteten Einzelpläne faßt die Staatliche Plankommission schließlich zum Volkswirtschafts- und Staatshaushaltsplan der UdSSR zusammen.

Für den Zeitraum 1966 bis 1970 beispielsweise forderte der Perspektivplan eine Steigerung der Industrieproduktion um 47-50 %.² Vorrangig sollte die Schwerindustrie (49-52 %) entwickelt werden, insonderheit die Zweige: Elektroenergiewirtschaft, Maschinenbau, chemische Industrie und Metallurgie. Auffallend waren besonders hohe Steigerungsraten bei Walzwerksausrüstungen, Ausrüstungen der chemischen Industrie, der Auto- und Papierindustrie sowie bei Erdölapparaturen und Stahlrohren. Im Bereich der Leichtindustrie (43-46 % Steigerung) waren die höchsten Raten für Ausrüstungen der Nahrungsmittel- und Textilindustrie vorgesehen.

Perspektiv- wie auch laufende Jahrespläne haben die äußere Form von Bilanzen, wobei Mengen- und Wertbilanzen zu unterscheiden sind.³ Zu den Mengenbilanzen - aufgestellt in physischen Einheiten - rechnen die Materialbilanzen, in denen Produktion und Verbrauch der wichtigsten Investitions- und Konsumgüter gegenübergestellt sind, sowie die Arbeitskräftebilanzen, die den Bedarf und die Verfügbarkeit an Arbeitskräften ausweisen.⁴ Bei den Wertbilanzen lassen sich ins-

- 1) Lediglich von 1959 bis 1965 arbeitete man mit einem Siebenjahresplan, der jedoch vorzeitig abgebrochen wurde.
- 2) O.V.: Entwurf des Fünfjahresplans 1966-1970. In: Ost-Probleme, 18. Jg. (1966, Nr. 7), S. 198-200. (Aus: "Prawda", Moskau, 20. Februar 1966).
- 3) AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN a.a.O., S. 482.
- 4) Eine ausführliche Behandlung der Arbeitskräftebilanzen findet sich bei WYROZEMBSKI, Z.J.: Wachstumsrate, technischer Fortschritt und Beschäftigung. In: Probleme zentraler Wirtschaftsplanung - Nationalökonomien Osteuropas über Theorie und Praxis der Wirtschaftspolitik. München 1967, S. 120 ff.

besondere die Bilanz des Sozialprodukts und die des Volkseinkommens sowie eine Bilanz der Finanzen unterscheiden, die aus zahlreichen Unterbilanzen besteht.¹

In der Durchführungsphase werden von der jeweils übergeordneten Instanz die Planziele für die einzelnen Perioden als Kennziffern vorgegeben.² Sie sollen im besonderen auf der untersten Stufe der Planungshierarchie "die Koordinierung des Produktionsprozesses innerhalb eines Unternehmens und die Koordinierung der Tätigkeit des betreffenden Unternehmens mit anderen Produktionsbetrieben"³ gewährleisten, haben also eine innere und eine äußere Funktion. Da die Wirtschafts- und Verwaltungseinheiten vertikal und horizontal durch ein Netz von Plänen miteinander verknüpft sind, werden größere Planabweichungen in einem Bereich mehr oder weniger in der gesamten Wirtschaft fühlbar.

Damit komplizierte Planrevisionen in Grenzen bleiben, soll ein strenges Wirtschaftsstrafrecht Plandisziplin und Planerfüllung sicherstellen.⁴ Als vorbeugende Maßnahme wird auf allen Stufen der Wirtschaft der jeweilige Grad der Planerfüllung laufend durch ein weitgespanntes Kontrollnetz überwacht.⁵ Vor allem ist "jede wirtschaftliche Einheit ... der Kontrolle der nächsthöheren Verwaltungsinstanz unterworfen".⁶

-
- 1) Einzelheiten finden sich bei HEDTKAMP, Günter: Instrumente und Probleme westlicher und sowjetischer Wirtschaftslenkung. Nationalbudget und Nationalplan. Gießen 1958, S. 63-91.
 - 2) FÖRSTER, Wolfgang: Rechnungswesen und Wirtschaftsordnung. Ein Beitrag zur Diagnose der Zentralverwaltungswirtschaft und ihrer Reformen aus betriebswirtschaftlicher Sicht. Berlin 1967, S. 82-84.
 - 3) OZNOBIN, N.M.: a.a.O., S. 19.
 - 4) MEDER, Walter: Das sowjetische Wirtschaftsrecht. In: Osteuropa-Handbuch, a.a.O., S. 295.
 - 5) NOVE, Alec: a.a.O., S. 101-106.
 - 6) BETTELHEIM, Charles: Sowjetunion: (II) Verfassung: (3) Wirtschaftsverfassung. In: HdSW, 9. Bd., a.a.O., S. 333.

Unter den verschiedenen Plankategorien sind für den ausländischen Exporteur von Industrieanlagen - d.h. von langfristigen Projekten - am weitaus wichtigsten die Perspektivpläne. Ihre Veröffentlichung liefert für Exportüberlegungen die bedeutsamste Informationsquelle, ja den entscheidenden Ansatz. Wir müssen mithin auf Vorbereitung und Erstellung der Perspektivpläne etwas genauer eingehen. Dabei läßt sich nicht vermeiden, daß ein Teil der Aussagen gleichermaßen für die Jahrespläne gilt.

Die Planerstellung beginnt bei der Staats- und Parteiführung. Sie legt die in einer Planperiode zu erreichenden Ziele fest, wobei, wie erwähnt, oberstes Ziel der sowjetischen Wirtschaftspolitik ein möglichst hohes Wirtschaftswachstum ist. Dabei geht man von den Plankontrollziffern der abgelaufenen Periode aus,¹ woraus sich auch die große Bedeutung des Prinzips kontinuierliche Planung erklärt.

Aufgabe des Ministerrates ist es, Art und Rangfolge der wirtschaftspolitischen Ziele zu bestimmen, wobei man zwischen Territorial- und Wirtschaftszweigplanung unterscheidet. "Mit der fortschreitenden Entwicklung und dem zunehmenden Reifegrad der sowjetischen Wirtschaft wird gerade das Problem der Festlegung der Prioritäten z.B. zwischen Landwirtschaft - Schwerindustrie - Leichtindustrie eine zentrale Frage der Volkswirtschaftsplanung, die zunächst auf höchster Planungsebene gelöst werden muß, um ein gleichgewichtiges Wachstum zu erreichen".² Prioritäten sind aber auch innerhalb der drei genannten Sektoren festzulegen. Das Präferenzsystem, das es zu erstellen gilt, beinhaltet beispielsweise: die Industrialisierung wenig entwickelter Landesteile, die Errichtung neuer Produktionszweige der Konsum- oder Investitionsgüterindustrie, die

1) BILINSKY, Andreas: Das sowjetische Wirtschaftsrecht. Tübingen und Basel 1968, S. 48.

2) BERG, Michael von: Die gegenwärtige Organisationsstruktur der sowjetischen Wirtschaftsverwaltung, Diskussionsprotokoll. In: Planungsprobleme im sowjetischen Wirtschaftssystem - Ergebnisse einer Fachtagung, a.a.O., S. 35.

mehr oder weniger dringliche Entwicklung vorhandener Industriezweige. Diese langfristigen, strukturbestimmenden Entscheidungen erfordern ein hohes Maß an vorausschauendem technisch-wissenschaftlichen Wissen. Bei der Festlegung der Ziele wird der Ministerrat deshalb vom Staatskomitee für Wissenschaft und Technik der UdSSR beratend unterstützt. Diese zentrale Behörde bearbeitet alle mit dem Wirtschaftswachstum zusammenhängenden Fragen des technischen Fortschritts, worunter in der Sowjetunion die "Entwicklung und Einführung neuer, ökonomisch vorteilhafter Produkte oder Produktionsverfahren"¹ verstanden wird.

Der dem Komitee nachgeordnete Verwaltungsapparat - zu dem auch die technisch-wissenschaftlichen Einrichtungen der Ministerien und Hauptverwaltungen der Union und Unionsrepubliken gehören - soll technische Parallelentwicklungen verhindern, Erfindungen allen zuständigen Instanzen zugänglich machen, den Stand der Forschung im eigenen Land überblicken sowie technische Entwicklungen des Auslandes der eigenen Wirtschaft nutzbar machen. Letzteres kann über Kooperations-, Patent- und Lizenzvereinbarungen geschehen oder auch durch den Bezug von Industrieanlagen, wodurch ebenfalls der technische Rückstand auf einem für wichtig erachteten Gebiet aufgeholt werden kann. Entsprechende Empfehlungen werden dem Ministerrat unterbreitet, woraus sich ein gewisser Einfluß des Komitees auf wirtschaftspolitische Entscheidungen ableitet. Es ist deshalb unbedingt in die akquisitorischen Bemühungen der exportierenden Unternehmung einzubeziehen.

Ausländische Unternehmungen, mit denen das Staatskomitee für Wissenschaft und Technik engere Kooperationsvereinbarungen getroffen hat, können auf Antrag bei ihm akkreditiert werden. Die Akkreditierung berechtigt die Repräsentanten der Unternehmungen zu ständigem Aufenthalt in Moskau sowie zur Inanspruchnahme der amtlichen Betreuungs-

1) KNIRSCH, Peter: Die Planung des technischen Fortschritts, Referat. In: Planungsprobleme im sowjetischen Wirtschaftssystem - Ergebnisse einer Fachtagung, a.a.O., S. 67.

stellen, die Wohnungen und Dienstleistungen für Ausländer vermitteln.¹ Neben einigen französischen und italienischen Unternehmungen hat dies im April 1971 die schweizer Unternehmung CIBA-GEIGY erreicht. Obwohl entsprechende Anträge westdeutscher Unternehmungen (HOECHST, BAYER, SIEMENS) seit geraumer Zeit gestellt worden sind, ist bis jetzt (Mitte 1971) keine einzige westdeutsche Industrieunternehmung beim Staatskomitee akkreditiert.

Ist sich der Ministerrat über die künftigen Schwerpunktbe-
reiche einig, dann erhält die Staatliche Plankommission diese Entscheidungen in Form von Fünfjahrplan-Direktivaufgaben, die Grundlage des Planentwurfes aller am Planungsprozeß beteiligten Instanzen sind.² Als zentraler Planungsinstanz obliegt der Staatlichen Plankommission insbesondere die Aufgabe, die gesamtwirtschaftliche Akkumulation - also die dem Staatshaushalt künftig zur Verfügung stehenden Investitionsmittel - zu prognostizieren und nach der Dringlichkeit auf die verschiedenen Investitionsvorhaben zu verteilen. Mit Hilfe eines Verteilungsplans gibt sie ihrerseits Direktivaufgaben an die Allunions-Ministerien und -Behörden, Unions- und Republik-Ministerien und -Behörden der UdSSR sowie an die Ministerräte der Unions-Republiken. Aufgrund der Direktiven erarbeiten diese Instanzen die Planentwürfe für ihren Zuständigkeitsbereich nach dem Prinzip des demokratischen Zentralismus, d.h. unter Beteiligung der gesamten Hierarchie.

Für den Exporteur von Industrieanlagen sind die für den Bau von Betrieben einzelner Industriezweige zuständigen Allunions-Ministerien insofern von Bedeutung, als sie eine Konkurrenz für ihn darstellen. Es ist deshalb erforderlich, sich möglichst auch über technische und kapazitive Möglichkeiten dieser Bauverwaltungen zu informieren, um in Verbindung mit dem

- 1) O.V.: Akkreditierung beim Staatskomitee. Novum in Moskau. Aber deutsche Firmen müssen warten. In: FAZ, Nr. 87, v. 15.4.71, S. 13.
- 2) BILINSKY, Andreas: a.a.O., S. 267.

bestätigten Perspektivplan frühzeitig Rückschlüsse auf einen Importbedarf ziehen zu können.

Die Staatliche Plankommission vermag das Produktionsaufkommen und die dafür erforderlichen Produktionsfaktoren im einzelnen zu überblicken, sobald ihr sämtliche Planentwürfe vorliegen. Bei der Abstimmung der Planbilanzen können sich dann Produktions-Überschüsse oder -Lücken herausstellen. Grundsätzlich lassen sich Planbilanzen ausgleichen, indem man die Produktion steigert, die Verteilung kürzt oder nicht im eigenen Land herstellbare Erzeugnisse importiert und Überschüsse als Exporte plant. Steht fest, was importiert und exportiert werden muß, dann erarbeitet das Ministerium für Außenhandel, ein Allunions-Ministerium, den Außenhandelsplan.

2.1.2.3 Bedeutung der Preise

Obgleich die zentrale Planung eine marktwirtschaftliche Preisbildung ausschließt, kann auch die sowjetische Wirtschaft auf Preise nicht verzichten. "Das Preissystem hat ... die Funktion, sowohl als Grundlage des Rechnungswesens zu dienen als auch den Anreiz darzustellen, der die Menschen veranlaßt, jene Dinge zu unternehmen, die der Plan von ihnen verlangt".¹ Daneben erleichtert es aber auch Leitung und Kontrolle des Wirtschaftsprozesses.² Die Höhe der Preise wird für einen längeren Zeitraum vom Staat festgesetzt, wobei "die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit, die für die Produktion einer Wareneinheit aufgewandt wird",³ maßgeblich sein soll. Praktisch erwies sich das jedoch als undurchführbar, weshalb besondere Techniken der Preisbildung entwickelt wurden.⁴

1) LANGE, Oskar: a.a.O., S. 75.

2) THALHEIM, Karl C.: Grundzüge des sowjetischen Wirtschaftssystems. Köln 1962, S. 81.

3) AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN a.a.O., S. 505.

4) Vgl. HAFFNER, Friedrich: Das sowjetische Preissystem. Theorie und Praxis. Änderungsvorschläge und Reformmaßnahmen. Diss. Berlin 1968, S. 172 ff.

Knappheitspreise können sich theoretisch einzig über den Gleichgewichts-Mechanismus von freiem Angebot und freier Nachfrage bilden. Sie spiegeln dann die jeweils verfügbare Menge eines Gutes zu einem bestimmten Preis wider und zeigen somit seinen Knappheitsgrad an. Im sowjetischen Wirtschaftssystem ist man bestrebt, den Preis so fest zu legen, daß Angebot und Nachfrage eines Gutes ausgeglichen sind: "Die Binnenpreise müssen so gesetzt werden, dass sie die naturalen Knappheitsverhältnisse, die sich in den naturalen Planbilanzen aufgrund der Nutzen-schätzungen der politischen Führung gebildet haben, wiedergeben können".¹

Sieht man den jeweils fixierten Preis als Folge politischer Entscheidungen, so ist seine Höhe von Kostenüberlegungen prinzipiell unabhängig. "Der Preis soll nicht unter allen Umständen sämtliche Produktionskosten decken, sondern gestaltend auf Produktion und Verteilung einwirken".² Dennoch ist man auch in der Sowjetunion bemüht, Produktionskosten zu erfassen und bei der Preisbildung zu berücksichtigen. Der einheitliche Preis "eines Erzeugnisses wird aus den durchschnittlichen Branchenkosten und einem Gewinnaufschlag gebildet, der zunächst als Mehrwert verstanden den eigentlichen Gewinn und die Umsatzsteuer" enthält.³ Bei Erzeugnissen, die nicht an die Bevölkerung in Form von Konsumgütern abgegeben werden, setzt man einen "Großhandelspreis des Betriebes" fest, zu dem die staatlichen Versorgungs- und Absatzorganisationen die Erzeugnisse übernehmen, und einen "Großhandelspreis der Industrie", zu dem sie die Erzeugnisse weitergeben. Diese Preise werden auf der Grundlage betrieblicher Kalkulationsunterlagen der Herstellerbetriebe ermittelt. Die Unterlagen sollen "die gesellschaftlich notwendigen Kosten im Sinne der herr-

1) NEUMANN, Manfred: Der Preisausgleich im Außenhandel zentral geleiteter Volkswirtschaften. Ein Beitrag zur Theorie des internationalen Handels der sowjetischen Länder. Diss. Marburg 1966, S. 24.

2) HAFFNER, Friedrich: a.a.O., S. 180.

3) Ebenda, S. 172.

schenden Wirtschaftslehre ermitteln helfen".¹ Da die im Kalkulationsschema erfaßten Aufwendungen jedoch nicht den durch die Produktion verursachten entsprechen - teils liegen sie darüber, teils darunter -, erscheinen HAFFNER "die betrieblichen Kosten als eine unsichere Grundlage der Preisbildung im Sinne des gesellschaftlich notwendigen Aufwandes".² Gleichwohl ermitteln die zuständigen Institutionen, vor allem das Staatliche Preiskomitee, auf der Basis dieser Daten für jedes Gut zukunftsorientierte Preise, die in Listen veröffentlicht werden.

Vergleicht man die Situation einzelner Betriebe, dann findet man extreme Abweichungen von den als normal in diesen Wirtschaftszweigen geltenden Kosten und darauf aufbauenden Preisen. HAFFNER berichtet, daß "die Kosten in kleinen Betrieben des Maschinenbaus um 20 bis 30 % höher als in großen Betrieben 〔sind〕, außerdem bestehen zwischen den einzelnen Zweigen des Maschinenbaus große Unterschiede. Ähnlich ist auch die Kostensituation in den Zweigen der Leicht- und Nahrungsmittelindustrie".³ In marktwirtschaftlichen Systemen wären solche Grenzanbieter normalerweise nicht existenzfähig, würden also aus dem Wirtschaftsprozess ausscheiden müssen. Dem sowjetischen Wirtschaftssystem bleiben sie dagegen erhalten, weil einzelwirtschaftliche "Verluste" über den Staatshaushalt ausgeglichen werden. Für die sowjetische Wirtschaft ist letztlich eben nicht der einzelwirtschaftliche, sondern der gesamtwirtschaftliche Nutzen von Bedeutung. Dieser schlägt sich in positiven oder negativen volkswirtschaftlichen Wachstumsraten nieder.

Als Zwischenergebnis können wir mithin festhalten, daß es auf der Basis des betrieblichen Rechnungswesens offenbar nicht gelingt, kostengerechte Knappheitspreise zu ermitteln.

1) HAFFNER, Friedrich: a.a.O., S. 178.

2) Ebenda, S. 175.

3) Ebenda, S. 182.

Dieses Unvermögen macht eine vorteilhafte Abwicklung des Außenwirtschaftsverkehrs besonders schwierig, wenn nicht gar unmöglich. Da der Austausch von Waren und Dienstleistungen innerhalb des RGW-Bereichs nach dem Prinzip der komparativen Kosten erfolgen soll,¹ orientieren sich die Mitgliedsländer mangels geeigneter Kosten/Preis-Maßstäbe seit jeher an "kapitalistischen" Weltmarktpreisen.² So haben sie auch "Ende 1965 ein Abkommen getroffen, wonach sie ab 1. Januar 1966 für fünf Jahre die durchschnittlichen Weltmarktpreise von 1960-1964 als Preisbasis für die Berechnung des Intra-Handels benutzen wollen".³ Derartige Abkommen werden jeweils zu Beginn einer neuen Perspektivplan-Periode vereinbart, damit die Länder für einen längeren Zeitraum über eine feste Basis für ihre Außenwirtschaftsplanung verfügen. Die Abmachungen scheinen jedoch nicht immer in der gewollten Weise eingehalten zu werden: "Wird in einem Fall der mehrjährige Durchschnitt einer bestimmten Weltmarktnotierung herangezogen, so werden in anderen Fällen die mittleren Weltmarktwerte des dem Vertragschluß vorangehenden Jahres oder der gerade bei Vertragsabschluß geltende Weltmarktpreis zugrunde gelegt. Nicht selten werden die Basispreise von Jahr zu Jahr abgeändert, wenn sich die Weltmarktrelationen verändert haben".⁴ Ist insoweit die Preisfestsetzung im Intra-RGW-Handel schon sehr problematisch, was auch von sozialistischen Ökonomen gesehen und vielfach kritisiert wurde,⁵ so trifft dies in

-
- 1) Zum Begriff der komparativen Kosten vgl. ROSE, Klaus: Theorie der Außenwirtschaft. 2. Aufl. Berlin und Frankfurt/M. 1966, S. 191-195.
 - 2) Vgl. RIBI, Rolf C.: Das COMECON. Eine Untersuchung über die Problematik der wirtschaftlichen Integration sozialistischer Länder. Zürich und St. Gallen 1970, S. 310-313.
 - 3) ZOTSCHIEW, Theodor D.: a.a.O., S. 32.
 - 4) RIBI, Rolf C.: a.a.O., S. 313.
 - 5) Vgl. ebenda, S. 313-318.

besonderem Maße auf den Außenwirtschaftsverkehr mit westlichen Ländern zu. Die osteuropäischen Länder haben im Grunde genommen kaum eine Möglichkeit, die Vorteilhaftigkeit ihrer außenwirtschaftlichen Beziehungen mit dem "kapitalistischen" Weltmarkt kostenrechnerisch zu überprüfen. Am ehesten erscheint es noch beim Austausch von Rohstoffen denkbar. Die Schwierigkeiten wachsen aber mit der Zahl und Vielfalt vorgelagerter Produktionsstufen. Bei komplizierten, technisch hochwertigen Industrieanlagen und Ausrüstungen erscheint es völlig unmöglich, die Selbstkosten zu ermitteln. Analog zur Binnenwirtschaft sind daher auch die Außenwirtschaftsbetriebe mit dem Staatshaushalt durch Preisausgleichskonten verbunden, über die Preisdifferenzen verrechnet werden.¹

"Im Falle der Sowjetunion spielen ... bei der Frage, was speziell aus den westlichen Industriestaaten importiert und als Zahlung dafür exportiert werden soll, weniger preisliche Überlegungen eine Rolle, vielmehr ist das Bestreben ausschlaggebend, die Diskrepanz zwischen der Entwicklung der eigenen Industrie und der Industrie Westeuropas und Nordamerikas zu verringern".² Dennoch ist das Fehlen zuverlässiger eigener Selbstkosten-Preise ein bedeutsamer Mangel, da es die Beurteilung von Angeboten aus dem Ausland erschwert. Man kann sie nur untereinander vergleichen, ohne dabei einen sicheren Maßstab zu haben.

-
- 1) Zur Verrechnung außenwirtschaftlicher Transaktionen innerhalb der Sowjetunion vgl. ZOTSCHEW, Theodor D.: Zahlungsbilanzprobleme der sowjetischen Außenwirtschaft. In: Weltwirtschaftliches Archiv (WWA). Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel Bd. 100 (1968 I), S. 154-157.
 - 2) ZOTSCHEW, Theodor D.: Die außenwirtschaftliche Verflechtung der Sowjetunion, a.a.O., S. 41.

2.1.3 Außenwirtschaft innerhalb der staatlichen Wirtschaftsplanung

Gleichermaßen wie bei der Planung des binnenwirtschaftlichen Geschehens sind bei Erstellung wie Durchführung des Plans der außenwirtschaftlichen Transaktionen zahlreiche Institutionen eingeschaltet, die man in ihrer Gesamtheit als Außenhandelsapparat bezeichnet. Er ist zunächst zu skizzieren. Aufgrund der starken Außenhandelsverflechtung der Sowjetunion mit den übrigen osteuropäischen Ländern sowie ihren überwiegend politisch motivierten Handelsinteressen gegenüber Entwicklungsländern ist dann zu erörtern, nach welchen Kriterien Außenhandelspartner ausgewählt werden. Aus dem System der zentralen Planung der Wirtschaft resultieren schließlich besondere Abwicklungs- und Finanzierungsformen des Außenhandels. Da sie die Exportentscheidung einer Unternehmung erheblich beeinflussen können, müssen wir auch auf sie eingehen.

2.1.3.1 Außenhandelsorganisation und -planung

Damit keine Störungen der Binnenwirtschaft durch außenwirtschaftliche Transaktionen auftreten, müssen diese in die Perspektiv- und laufenden Jahrespläne einbezogen werden. Um sie jedoch wirksam unter Kontrolle zu halten, bedarf es zusätzlicher Maßnahmen. "Die Monopolisierung des Außenhandels und des Devisenverkehrs stellt sich unter diesem Blickwinkel als die organisatorische Lösung des Planungsproblems im Bereich der zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen dar".¹ Neben der Abschirmungsfunktion eröffnet das staatliche Außenhandelsmonopol "die Möglichkeit der Erzielung von Monopolgewinnen durch Einsatz der Monopolmacht im Handelsverkehr mit westlichen Einzelfirmen".²

- 1) KLINKMÜLLER, Erich: Die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Ostblockstaaten. Diss. Berlin 1959, S. 64.
- 2) RAUPACH, Hans: System der Sowjetwirtschaft. Theorie und Praxis. Reinbek bei Hamburg 1968, S. 224.

Wir stützen uns zunächst überwiegend auf KLINKMÜLLER und FREYMUTH, weil sie die Organisation des sowjetischen Außenhandels anhand originärer Quellen untersucht und somit authentisch dargestellt haben.¹ Es werden dabei nur diejenigen Institutionen betrachtet, die für den westdeutschen Exporteur von Interesse sind.

An der Spitze des Außenhandelsapparates, wie er organisatorisch im Prinzip seit den 30er Jahren unverändert beibehalten wurde, steht das MINISTERIUM FÜR AUSSENHANDEL - der Zentralapparat, wie ihn FREYMUTH bezeichnet.² Von ihm geht die außenhandelspolitische Generallinie aus, die freilich der Außenhandelsminister nicht selbständig, sondern in Kooperation mit dem Außenminister, dem Ministerrat der UdSSR und dem ZK oder Politbüro der KPdSU festlegt. In keinem Bereich der sozialistischen Wirtschaft kommt "der Zusammenhang zwischen Ökonomie und Politik so unmittelbar zum Ausdruck ... wie beim Außenhandel".³ Gleichwohl ist das Außenhandelsministerium für sämtliche in den zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr eingeschalteten Einrichtungen kompetent, was sich insbesondere in den Außenhandelsrichtlinien niederschlägt. Für die Ausübung der Leitungs- und Kontrollfunktionen steht ein umfangreicher eigener Apparat zur Verfügung, mit dem auch der Exporteur von Industrieanlagen direkt in Berührung kommt.

Zur Organisation des Ministeriums nennt KLINKMÜLLER acht systemunabhängige und je vier Sach-, Regional- und Warenabteilungen.

-
- 1) Vgl.: KLINKMÜLLER, Erich: Organisation und Planung der Aussenwirtschaft. In: Osteuropa-Handbuch, a.a.O., S. 484-490; FREYMUTH, Kaspar-Dietrich: a.a.O., S. 100-129.
 - 2) FREYMUTH, Kaspar-Dietrich: a.a.O., S. 100.
 - 3) FAUDE, Eugen/TIEDTKE, Horst: Die Absatzorganisation im Außenhandel. Berlin/O. 1968, S. 68.

Von den systemunabhängigen Abteilungen sind für den ausländischen Exporteur die Wirtschaftsabteilung, die Vertrags- und Rechtsabteilung sowie die Haupt-Zollverwaltung bedeutsam. Bis auf das Zollwesen, das in westlichen Ländern meist dem Finanzministerium unterstellt ist, handelt es sich bei dieser Abteilungsgruppe um Grundsatzreferate, wie sie beispielsweise auch im westdeutschen Bundesministerium für Wirtschaft vorhanden sind. Dem Zollwesen in der Sowjetunion fällt insonderheit die Aufgabe zu, den grenzüberschreitenden Warenverkehr mit den zugrundeliegenden Verträgen zu vergleichen. Dabei wird oftmals überaus kleinlich verfahren, wie exportierende Unternehmungen berichten. Schon bei geringfügigen Abweichungen unbedeutender Bestandteile von der Beschreibung im Vertrag kann die Annahme der gesamten Lieferung verweigert werden. Eine Unsicherheit übrigens, die nicht versicherbar ist. In der Vertrags- und Rechtsabteilung werden einerseits die Import- und Exportverträge nach einheitlichen Grundsätzen ausgearbeitet, zum anderen auch Streitigkeiten behandelt, die auftreten, wenn die Lieferung vom Vertragsinhalt abweicht. Eine Schlichtung oder Entscheidung derartiger Fälle liegt allerdings bei dem im Liefervertrag benannten Schiedsgericht.

Von den Sachabteilungen werden die eigentlichen Planungsaufgaben wahrgenommen. Sie sind deshalb als systembezogene Abteilungen zu kennzeichnen. Entsprechend der zentralen Stellung des Außenhandelsministeriums handelt es sich vorwiegend um koordinierende Tätigkeiten. Die allgemeine Planungsabteilung koordiniert Binnen- und Außenwirtschaftsplan und ist somit das Verbindungsglied zwischen Außenhandelsministerium und Staatlicher Plankommission. Sie ist jene Abteilung, von welcher der Exporteur erfahren könnte, ob überhaupt ein Import aus seinem Lande geplant ist. Finanz- und Transportabteilung koordinieren die Außenhandelsplanung mit den entsprechenden beiden binnenwirtschaftlichen Teilplänen. Die Devisenabteilung ist für den Ausgleich von Handels- und Dienstleistungsbilanz zuständig.

Von den vier Regionalabteilungen ist für uns nur die westliche, kapitalistische Länder bearbeitende Sektion wichtig. Sie bereitet die Handels- und Warenabkommen sowie die jährlichen Warenlisten vor, wobei sie insbesondere einen Ausgleich des gegenseitigen Liefervolumens anstrebt.

Die Warenabteilungen schließlich leiten und kontrollieren die dem Außenhandelsministerium unterstellten Handelsgesellschaften. Für Ausrüstungen und Geräte sind zwei der vier Abteilungen zuständig, wobei man annehmen darf, daß die eine Importe, die andere Exporte bearbeitet.

Die Regional- und Warenabteilungen sind in ihrer organisatorischen Struktur von den jeweiligen Schwerpunkten sowjetischer Außenhandelstätigkeit abhängig. Diese liegen gegenwärtig eindeutig bei den osteuropäischen Ländern.

Beim Ministerium für Außenhandel sind bislang etwa zwei Dutzend westlicher Unternehmungen akkreditiert, darunter vierzehn japanische, fünf französische, drei englische, zwei österreichische und eine holländische Unternehmung, außerdem zwei Handelshäuser aus der Bundesrepublik (Anton Ohlert und Glahé International GmbH & Co) und eines aus Westberlin (Braun & Co). Seit Mai 1971 ist mit dem Chemiekonzern HOECHST erstmals auch ein westdeutsches Industrieunternehmen akkreditiert.¹

Wie jedes am Welthandel beteiligte Land unterhält auch die Sowjetunion HANDELSVERTRETUNGEN im Ausland. Zuweilen sind sie den sowjetischen Botschaften als Abteilung angegliedert, in handelspolitisch wichtigen Ländern dagegen selbständig.² Dies ist auch in der Bundesrepublik der Fall,

1) O.V.: Verkauf im Hotel. In: Der Spiegel, Nr. 24/1971, S. 41.

2) "Die Sowjetunion drängte bei Aufnahme von Wirtschaftsbeziehungen immer darauf, daß ihre jeweiligen Außenhandelsvertretungen unter den Schutz der Exterritorialität gestellt würden". BEUSCHEL, Wilhelm: Die Schwierigkeiten in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen Westdeutschland und der Sowjet-Union. Diss. Nürnberg 1957, S. 31.

wo neben der Botschaft (Rolandseck)¹ eine sowjetische Handelsvertretung (Köln) besteht. Dennoch befassen sich beide, verschiedenen Ministerien unterstehenden Einrichtungen, mit dem Außenhandel, wobei die Aufgaben der Botschaft allerdings mehr auf dessen politischer Komponente liegen. Sie ist beispielsweise federführend bei langfristigen Abkommen über den Waren- und Zahlungsverkehr sowie den alljährlich neu zu vereinbarenden Warenprotokollen.² Bei der Botschaft ist auch der Volkswirtschaftsplan der UdSSR einzusehen. Die Handelsvertretung ist über ihre Verwaltungsarbeiten hinaus zwar ebenfalls bemüht, die handelspolitischen Interessen der UdSSR zu vertreten. In erster Linie freilich stellt sie die erforderlichen Genehmigungen und Dokumente aus, vermittelt Kontakte zwischen sowjetischen Außenhandelsgesellschaften und westdeutschen Unternehmungen, berichtet dem Außenhandelsministerium über die wirtschaftliche Entwicklung sowie über Messen und Ausstellungen in der Bundesrepublik.³ Durch ihre spezifisch wirtschaftliche Aufgabenstellung ist sie für den Exporteur eine wesentlich wichtigere Informationsquelle als die Botschaft. Die Handelsvertretung ist fast immer die erste sowjetische Institution, mit der eine Unternehmung Kontakt aufnimmt, wenn sie sich über die Exportmöglichkeiten und -verfahren unterrichten will. Die GENERALKONSULATE, von denen es in der Sowjetunion 1971 insgesamt 16 aktive gab, beschränken sich

- 1) Verhandlungen des Jahres 1955, die schließlich zur Aufnahme diplomatischer Beziehungen zwischen der Sowjetunion und der Bundesrepublik führten vgl. bei ADENAUER, Konrad: Erinnerungen 1953-1955. Stuttgart 1966, S. 496-551.
- 2) Das für 1961-1963 gültige Abkommen - bis jetzt (1971) wurde ein neues nicht vereinbart - ist vollständig abgedruckt bei STANDKE, Klaus-Heinrich: Der Handel mit dem Osten. Die Wirtschaftsbeziehungen mit den Staatshandelsländern. Baden-Baden 1968, S. 140-149.
- 3) FREYMUTH, Kaspar-Dietrich: a.a.O., S. 141-142 (Verordnung des Zentral-Exekutiv-Komitees und des Rates der Volkskommissare der UdSSR vom 13.9.1933 - Reglement betreffend die Handelsvertretungen und Handelsagenturen der UdSSR im Ausland).

auf die Betreuung ausländischer Besucher, fördern also die Handelsbeziehungen nur mittelbar. Aufgrund von Verhandlungen zwischen Oktober 1970 und April 1971 wird die Sowjetunion ein Generalkonsulat in Hamburg und die Bundesrepublik ein solches in Leningrad errichten.¹

Es wurde schon mehrfach darauf hingewiesen, daß die wirtschaftspolitischen Zentralinstanzen ihre Entscheidungen über Direktivaufgaben vor allem an einem möglichst hohen Wachstum^{*} ausrichten. Um jedoch neben den eigenen Möglichkeiten auch die technische Leistungsfähigkeit anderer Länder zuverlässig zu überblicken, reicht die Tätigkeit des Staatskomitees für Wissenschaft und Technik - das sich vorwiegend durch ausländische Publikationen informiert - nicht aus. Anschaulichere Informations- und Vergleichsmöglichkeiten erhält die Staats- und Parteiführung durch Ausstellungen.

Im Jahre 1964 - als der Perspektivplan für 1966-1970 im Entwurfsstadium war - begann die ALLUNIONS-HANDELSKAMMER, in der UdSSR ein umfangreiches Ausstellungswesen zu etablieren. Die erste internationale Veranstaltung war 1965 die große Chemieausstellung im Sokolniki-Park/Moskau, an der auch zahlreiche westdeutsche Unternehmen teilnahmen. Damit ausländische Erzeugnisse bestmöglich nutzbar gemacht werden können, müssen die Ausstellungen zeitlich wie inhaltlich mit der Investitionsplanung abgestimmt sein. Auffällig wird die überaus enge Verbindung mit der Wirtschaftsplanung dadurch, daß die Themen der Veranstaltungen wörtlich mit den Titeln im Perspektiv- und Volkswirtschaftsplan übereinstimmen. Zwar kann der ausländische Exporteur von einer angekündigten Ausstellung noch nicht auf eine konkrete Liefermöglichkeit schließen, doch ist sie einer der Hinweise auf einen möglichen Importbedarf der Sowjetunion. Diese Art von Hinweisen wird zunehmend konkreter,

1) O.V.: Deutsch-sowjetische Vereinbarung über Konsulate. Frank und Falin tauschen Noten aus/Standorte Hamburg und Leningrad/Mehr Rechte für die Konsuln. In: FAZ, Nr. 167, v. 23.7.71, S. 1.

da neben den großen internationalen Ausstellungen - seit 1964 zwei bis drei im Jahr - die kleineren "Spezialausstellungen, die auf spezielle Themen und fest umrissene Bereiche ausgerichtet sind" (sog. Fachsalons), immer mehr an Gewicht gewinnen.¹ In Zusammenarbeit mit dem Staatskomitee für Wissenschaft und Technik und den zuständigen Industrie- ministerien lädt die Allunions-Handelskammer gezielt ausländische Unternehmungen als Aussteller ein, die man auf bestimmten Gebieten für besonders leistungsfähig hält. Thema und Termin der Veranstaltungen sind etwa zwei Jahre vorher bekannt; die Sowjetunion veröffentlicht den Ausstellungskalender in westlichen Zeitungen.²

Obliegt dem Außenhandelsministerium im Rahmen der Planung insbesondere die Koordination der gesamten Außenhandels- tätigkeit, so haben die ALLUNIONS-AUSSENHANDELSVEREINIGUN- GEN (-GESELLSCHAFTEN) nach den Richtlinien des Ministeriums operative Pläne zu entwerfen und durchzuführen. Sie allein sind ermächtigt, mit ausländischen Unternehmungen Verträge abzuschließen; die Einfuhrlizenz allerdings erteilt das Außenhandelsministerium. Gegenwärtig (1971) gibt es über 50 Außenhandelsvereinigungen, von denen 44 für den Waren- verkehr zuständig sind. Fünf davon - AWTORPROMIMPORT, MA- SCHINOIMPORT, METALLURGIMPORT, PROMMASCHIMPORT und TECH- MASCHIMPORT - beschäftigen sich mit dem Import von Indu- strieanlagen. Die nicht für den Warenverkehr zuständigen Gesellschaften befassen sich mit Dienstleistungen. Unter ihnen sind für den Exporteur bedeutsam: LIZENZINTORG (An- und Verkauf von Patenten und Lizenzen), SOJUSWNESCHTRANS (Spedition, Transport, Lagerung), SOWFRACHT (Befrachtung von See- und Binnenschiffen), WNESCHTORGREKLAMA (Werbung

-
- 1) GROSSKOPF, Leo: Sowjetunion als Handelspartner (II). In: Die Berliner Wirtschaft, 20. Jg. (1970, Nr. 4), S. 137.
 - 2) Vgl. beispielsweise O.V.: Internationale Ausstellungen in der UdSSR/Ausländische Spezial-Ausstellungen und Salons in der UdSSR. In: Handelsblatt, Nr. 38, v. 23/24.4.71, S. 18.

in Presse, Radio, Fernsehen) und WNESCHTORGISDAT (Verlag, der jedoch auch die Werbung für ausländische Auftraggeber übernimmt).¹

Indem die gesamte Außenhandelstätigkeit über dazu autorisierte staatliche, nach Branchen gegliederte und meist auf Im- oder Exporte spezialisierte Handelsgesellschaften abgewickelt wird, kann der zwischenstaatliche Handel wirksam kontrolliert werden. Das gleiche gilt für den monetären Teil der Transaktionen, der über die STAATSBANK und die BANK FÜR AUSSENHANDEL abgewickelt wird. Kredit- und andere Außenhandelsrisiken versichert die staatliche INGOSSTRACH, die auch in zwei westlichen Ländern über Niederlassungen verfügt.²

Der prinzipielle Ablauf der Planung wurde bereits im vorangehenden Kapitel dargelegt, wir können uns somit jetzt auf einige spezifische Fragen der Außenhandelsplanung beschränken.

Als wesentlicher Bestandteil des gesamtwirtschaftlichen Planungswerkes besteht der Außenhandelsplan seinerseits aus mehreren Teilplänen, die vom Finanz- und Außenhandelsministerium ausgearbeitet werden und sich in Leistungs- und Zahlungspläne unterscheiden lassen.³ Für uns haben die Leistungspläne besonderes Gewicht, vor allem die Import- und Exportpläne. Sie werden aufgrund der Weisungen des Außenhandelsministeriums von den zuständigen Außenhandels-

1) Vgl.: BERLINER BANK (Hrsg.): SOWJETUNION. In: Länder-Bericht, Folge 16, März 1970, S. 5-8; Dies.: UdSSR - Gründung einer neuen Außenhandelsvereinigung. In: Mitteilungen für den Aussenhandel, 22. Jg. (1970), Nr. 10, S. 27; VEREINSBANK IN HAMBURG (Hrsg.): UdSSR - Neue Aussenhandelsorganisation. In: Aussenhandelsrundschriften Nr. 1, v. 11.1.71, S. 5; Dies.: UdSSR - Neue Aussenhandelsorganisation gegründet. In: Aussenhandelsrundschriften Nr. 13, v. 17.5.71, S. 4.

2) Vgl. SCHÜTTE, Ehrenfried: Das Versicherungswesen der Sowjet-Union ohne Berücksichtigung der Sozialversicherung. Mit einem Rückblick auf das vorrevolutionäre Erbe. Berlin 1966, S. 287-298.

3) FOX, Ursula: a.a.O., S. 140-141.

gesellschaften entworfen. Das Ministerium faßt sie gemeinsam mit den Zahlungsplänen - überwiegend erstellt von Finanzministerium und Staatsbank - zu einem einheitlichen Außenhandelsplan zusammen. Hat ihn die Regierung genehmigt, stehen - abgesehen von Planrevisionen - Umfang und Struktur der außenwirtschaftlichen Transaktionen innerhalb einer Periode fest.¹ In der Sowjetunion - und das gilt ebenso für die übrigen sozialistischen Länder - besteht die wichtigste Aufgabe des Außenhandels "in der Beschaffung jener Güter aus dem Ausland, die zur Planerfüllung unerlässlich sind, die aber im eigenen Land nicht ... produziert werden können".² Der Schwerpunkt bei der Planerstellung liegt im Unterschied zu westlichen Ländern - wo, bedingt durch individuelle Planerstellung und eine andere Zielsetzung Exporte im Vordergrund stehen - eindeutig beim **I m p o r t** bedarf.³ Insbesondere handelt es sich um den Import technischen Wissens in Gestalt von Lizenzen oder Industrieanlagen. Dieser Bedarf wird aufgrund der von den wirtschaftspolitischen Zentralinstanzen gesetzten Entwicklungsziele ermittelt und geplant. Sieht man von Devisen- und Goldtransaktionen ab, so können Importe nur durchgeführt werden, wenn entsprechend hohe Exporte zur Bezahlung realisierbar sind. Aus diesem Grund wird eine enge Verzahnung zwischen Import- und Exportplanung unumgänglich. Sollen störende Einflüsse der Außenwirtschaft auf die Binnenwirtschaft völlig ausgeschlossen werden, muß man einzelne Ex- und Importgeschäfte miteinander koppeln. Die Planungsaufgabe des Außenhandelsministeriums erschöpft sich also nicht darin, aufgrund der Direktivaufgaben einen globalen Außen-

1) BOETTCHER, Erik: Außenhandelsmonopole. In: HdSW, 1. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 478.

2) ZOTSCHAU, Theodor D.: a.a.O., S. 18.

3) KOHLMEY, Gunther: Einige Zusammenhänge zwischen Wirtschaftswachstum und Außenhandel. In: Außenwirtschaft und Wachstum - Theoretische Probleme des ökonomischen Wachstums im Sozialismus und Kapitalismus Bd. III. Berlin/O. 1968, S. 20-21.

handelsplan vorzulegen, der auf die Importbedürfnisse des Landes zugeschnitten ist, ohne daß sie die eigenen Gegenlieferungsmöglichkeiten übersteigen.¹ Vielmehr ist unbedingt eine detaillierte Aufgliederung geboten, wenn die plangemäße Entwicklung der Volkswirtschaft in einer Planperiode gesichert sein soll.

In den Importplänen - und diese interessieren uns in erster Linie - werden die Objekte der Dringlichkeit nach geordnet. Es handelt sich offenbar um eine Präferenzskala, die an den Direktivaufgaben orientiert ist und somit die Bedeutung der einzelnen Importgüter für die Entwicklung der sowjetischen Wirtschaft innerhalb einer Planperiode ausdrückt. Wegen des überaus engen Zusammenhangs zwischen wirtschaftlichem Wachstum und technischem Fortschritt stehen technische Gesichtspunkte der Objekte im Vordergrund. Gilt es doch insonderheit, "die ökonomischen und technischen Potenzen der Außenwirtschaftspartner zu nutzen".² Planentwurf und endgültiger Plan enthalten außerdem Liefertermine, Zahlungsbedingungen und Preise der wichtigsten Importgüter.³ Wegen des direktiven Charakters der Planung sind die Liefertermine von herausragender Bedeutung, wohingegen Zahlungsbedingungen und Preise wenn auch nicht unbedeutend, so doch nachgeordnet sind. Um all diese für die Planung notwendigen Angaben zu erhalten, greifen die Außenhandelsgesellschaften auf Unterlagen vergangener Planperioden zurück. Ist daher eine Lieferfirma einmal eingeführt, kann

-
- 1) Zur Planungsaufgabe vgl. auch KLINKMÜLLER, Erich: Organisation und Planung der Aussenwirtschaft, a.a.O., S. 494.
 - 2) SYDOW, Peter: Wechselbeziehungen zwischen Außenhandels-, Industrie- und Nationaleinkommensentwicklung sozialistischer Volkswirtschaften. In: Außenwirtschaft und Wachstum - Theoretische Probleme des ökonomischen Wachstums im Sozialismus und Kapitalismus Bd. III, a.a.O., S. 110.
 - 3) GRAF, Willi: Der Aussenhandel zwischen marktwirtschaftlich organisierten und zentralgeleiteten Volkswirtschaften. Zürich und St. Gallen 1951, S. 54.

sie mit einiger Sicherheit damit rechnen, immer wieder zur Abgabe eines Angebotes aufgefordert zu werden.¹ Gleichwohl ist aber zu berücksichtigen, daß Planaufgaben von Periode zu Periode wechseln, so daß dem gleichen Gut im Zeitablauf ganz unterschiedliche Präferenzen beigemessen werden. Die Phase der Planerstellung findet ihren Abschluß, wenn die zahlreichen Einzelheiten im vorläufigen Importplan berücksichtigt sind und dieser dem Außenhandelsministerium als Vorschlag unterbreitet wird.

Bedingt durch den schwerfälligen administrativen Apparat liegt zwischen Entwurf und Durchführung ein relativ großer Zeitraum. Dadurch ergeben sich nicht vorhersehbare und damit auch nicht einplanbare Unsicherheiten, weshalb die Durchführung des bestätigten Importplans keineswegs gewährleistet ist. Als besonders gravierend wird die Unsicherheit bei geplanten Importen aus westlichen Ländern eingeschätzt. "Auf deren Märkten erscheint den Planern alles ungewiß: die Konjunkturlage, das Auftreten konkurrierender Anbieter, demnach auch das mögliche Absatzvolumen, die Preise sowohl der eigenen Exportgüter als auch der Güter, die man zu kaufen wünscht".²

Die Notwendigkeit, für das Planungswerk möglichst sichere Daten zu gewinnen, legt eine streng bilaterale Regelung der außenwirtschaftlichen Beziehungen nahe. Für den westdeutschen Exporteur ist sie insofern nützlich, als sie zumindest den Hinweis auf mögliche Exporte enthält.³ So bestehen zwischen der Bundesrepublik und allen osteuropäischen

1) ZOTSCHEW, Theodor D.: a.a.O., S. 22.

2) THALHEIM, Karl C.: Die wirtschaftliche Integration des Ostblocks und die Weltwirtschaft. In: Weltwirtschaft 1964. Berlin und Frankfurt 1964, S. 101.

3) GRAF, Willi: a.a.O., S. 155.

Ländern zweiseitige handelsvertragliche Abmachungen, die den Rahmen für den gegenseitigen Austausch von Waren und Dienstleistungen abstecken. Einzige Ausnahme bildet die UdSSR, mit der seit 1964 - als Folge des westdeutschen Röhrenembargos und der sowjetischen Haltung in der Berlin-Frage - ein vertragloser Zustand besteht.¹ Der Handel wird im Rahmen des "Abkommens über Allgemeine Fragen des Handels und der Seeschifffahrt zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken vom 25. April 1958" abgewickelt.² Das eigentliche "Abkommen über den Waren- und Zahlungsverkehr" von 1960 war bereits Ende 1963 ausgelaufen und seither nicht verlängert worden. Obgleich weder ein Handelsabkommen noch Warenlisten vereinbart sind, hat das den gegenseitigen Warenaustausch nicht beeinträchtigt. Dieser Umstand ist angesichts der geschilderten theoretischen Erfordernisse einer Gesamtplanung der Wirtschaft auf den ersten Blick verblüffend.

Eine Erklärung hierfür läßt sich aus Wesen und Funktion bilateraler Handelsabkommen gewinnen, wie sie von der Sowjetunion mit westlichen Ländern abgeschlossen werden.³ Sie beinhalten lediglich Liefer- und Bezugsmöglichkeiten, wobei die Vertragspartner übereinkommen, bis zur Höhe der vereinbarten Kontingente Einfuhrgenehmigungen zu erteilen.⁴ Eine Verpflichtung, die in den Warenlisten verzeichneten Import- und Exportmengen später auch tatsächlich zu realisieren, besteht dagegen nicht.

-
- 1) EHRENPFFORDT, R.: Das irrationale Element im Osthandel. In: Informationen über den Innerdeutschen Handel und West-Ost-Handel, 9. Jg. (1964), Nr. 3, S. 8-9.
 - 2) Zum politischen und wirtschaftlichen Inhalt dieses Abkommens vgl. SEIDENZAHL, Fritz: Das 3-Milliarden-Geschäft. Zum deutsch-sowjetischen Vertragswerk von 1958. Düsseldorf 1958.
 - 3) Über die unterschiedlichen Gestaltungsmöglichkeiten von Handelsabkommen vgl. KRUSE, Alfred: Aussenwirtschaft. Die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. 2. Aufl. Berlin 1965, S. 331.
 - 4) GRAF, Willi: a.a.O., S. 163. Vgl. auch ZOTSCHEW, Theodor D.: a.a.O., S. 23.

Überwiegend sind also die Handelsabkommen nur ein Rahmen, der erst durch verbindliche Verkaufs- und Kaufverträge zwischen Unternehmung und staatlicher Außenhandelsgesellschaft ausgefüllt werden muß. Erst diese Verträge vermitteln den Planern sichere Daten, wie sie letztlich für das Planungswerk benötigt werden. Aus einer amerikanischen Untersuchung des Jahres 1958 ergibt sich, daß bei rund 35 % der Ost-West-Handelsabkommen kaum mehr als die Hälfte der vereinbarten Import- und Exportkontingente realisiert, manche dagegen übererfüllt wurden.¹ Besonders die Sowjetunion interpretiert Handelsabkommen sehr weit, sie kauft und verkauft in erster Linie dort, wo es ihr aus wirtschaftlichen und/oder politischen Erwägungen gerade vorteilhaft erscheint.² Aus diesem Grunde sind nicht allein manche Abkommen nur teilweise ausgeschöpft, der Warenaustausch wird auch - wie im Falle der Bundesrepublik - sogar ohne entsprechende zwischenstaatliche Vereinbarung durchgeführt. Die großzügige Handhabung läßt vermuten, daß Handelsabkommen mit westlichen Ländern für die Planerstellung und -durchführung nicht übermäßig bedeutsam eingeschätzt werden. So erklärt sich auch, warum das Außenhandelsministerium oftmals Einfuhrgenehmigungen für Erzeugnisse verweigert, für die aufgrund der Handelsabkommen noch freie Kontingente vorhanden sind. GRAF sieht in solchem Verhalten im Grunde genommen eine Vertragsuntreue, zumal westliche Länder Einfuhrgenehmigungen aufgrund bestehender Handelsvereinbarungen grundsätzlich erteilen.³

1) MIKESELL, Raymond F./BEHRMANN, Jack N.: Financing Free World Trade with the Sino-Soviet Bloc. Princeton 1958, S. 78 (Tabelle 9); zitiert nach STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 43.

2) STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 44.

3) GRAF, Willi: a.a.O., S. 163.

Insgesamt gesehen erscheinen Handelsabkommen zwischen der Sowjetunion und westlichen Ländern mithin überflüssig. Die Sowjetunion hält sich nur sehr locker an die Vereinbarungen, und der westliche Exporteur richtet seine Entscheidung nicht an staatlichen Abkommen aus, sondern handelt primär nach erwerbswirtschaftlichen Grundsätzen.

Daß die Sowjetunion ganz offensichtlich bemüht ist, sich einen Dispositionsspielraum freizuhalten, hat vor allem zwei Gründe:

1. binnenwirtschaftlich könnte sich ergeben, daß ein zunächst geplanter Export oder Import doch nicht erforderlich ist,
2. man will bei der endgültigen Wahl des Außenhandelspartners bis zuletzt flexibel bleiben; es gibt Anhaltspunkte dafür, daß für bestimmte Im- oder Exporte ein vertraglicher Rahmen jeweils mit mehreren Ländern vereinbart wird.

Das zweite Argument führt zwanglos zu der Frage, nach welchen Gesichtspunkten denn die Außenhandelspartner für geplante Im- und Exporte ausgewählt werden.

2.1.3.2 Auswahl der Außenhandelspartner

Da der Außenhandelsplan integrierter Bestandteil des Perspektiv- oder Volkswirtschaftsplans ist, wird es unumgänglich, daß die Import- und Exportpläne einzeln wie auch zusammengenommen möglichst detailliert ausgearbeitet und in ihren gegenseitigen Abhängigkeiten abgestimmt werden. Dies setzt nicht zuletzt voraus, daß schon bei den vom Ministerpräsidenten verkündeten Direktivaufgaben und der darauf basierenden Ausarbeitung von Investitions-, Produktions- und Verbrauchsplänen (aus deren Gegenüberstellung sich Importbedarf und Exportmöglichkeiten ergeben) feststeht, mit welchen Ländern der sich als notwendig erweisende Austausch von Waren und Dienstleistungen abgewickelt werden soll.¹

1) ZOTSCHEW, Theodor D.: a.a.O., S. 20.

Die Objektbestimmung ergibt sich - wie dargestellt - unmittelbar oder mittelbar aus den Planaufgaben. Über die wesentlichen Gesichtspunkte, von denen die Auswahl der Außenhandelspartner abhängt, heißt es offiziell:

"Der Planentwurf ... sieht die weitere Entwicklung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit auf der Grundlage des gegenseitigen Vorteils, die Gewährung von Wirtschafts- und wissenschaftlich-technischer Hilfe an die Entwicklungsländer sowie die Erweiterung des Handels mit den kapitalistischen Ländern vor.

Der Handel mit den sozialistischen Ländern - den Mitgliedern des Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe - wird sich auf der Grundlage langfristiger Handelsabkommen und -protokolle in bezug auf die Koordinierung der Volkswirtschaftspläne der UdSSR und dieser Länder entwickeln."¹

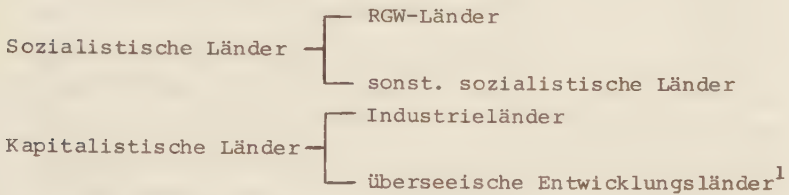
Da der Außenhandel nicht nur der Realisation volkswirtschaftlicher Entwicklungsziele dient, sondern ebenso als Instrument der Außenpolitik verstanden und genutzt wird, stehen teils wirtschaftliche, teils politische Auswahlkriterien im Vordergrund.² Im wesentlichen geht es

1. bei den wirtschaftlichen Kriterien um Qualität, Liefertermin, Preis und Zahlungsbedingungen,
2. bei den politischen Kriterien um Festigung (sozialist. Länder) bzw. Ausweitung (v.a. Entwicklungsländer) des Einflusßbereiches oder um die gezielte Förderung einzelner nicht-wirtschaftlicher Interessen (v.a. westliche Industrieländer).

Als Idealfall dürfte die Verbindung wirtschaftlicher und politischer Kriterien angesehen werden, eine Synthese, die am ehesten bei jenen Ländern gegeben ist, die ein der Sowjetunion gleiches Gesellschafts- und Wirtschaftssystem

- 1) O.V.: Das erste Jahr des neuen Fünfjahrplanes. In: Ost-Probleme, 18. Jg. (1966, Nr. 1), S. 8 (Aus: "Prawda", Moskau, 8. Dezember 1965). Im Original keine Unterstreichungen.
- 2) BERG, Michael von: Die strategische Bedeutung des Ost-West-Handels im Rahmen der weltpolitischen Auseinandersetzung. Leiden 1966, S. 92 ff.

haben. In diesem Sinne werden in der sowjetischen Aussenhandelsstatistik zwei große Ländergruppen unterschieden:



Den weitaus größten Anteil ihres Außenhandels wickelt die Sowjetunion mit der im Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) organisatorisch vereinten Ländergruppe ab.²

"So wie die OEEC ... als Koordinierungsinstrument der Empfängerländer der Marshallplanhilfe aufgebaut wurde, so ist im Jahre 1949/ auf Initiative der Sowjetunion/ in der Osthälfte Europas der Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe als Spitzenorganisation für die wirtschaftliche Zusammenarbeit geschaffen worden, als der Rahmen, in dem der Versuch einer wirtschaftlichen Integration dieses Gebietes gemacht wurde".³ Zum RGW - bei dem es sich der Idee nach um eine wirtschaftliche, praktisch aber gleichermaßen politische und militärische Vereinigung handelt⁴ - gehören außer der Sowjetunion die Volksrepubliken Bulgarien, Mongolei, Polen, Tschechoslowakei, Rumänien, Ungarn und die Deutsche Demokratische Republik (DDR).⁵ Ein Statut erhielt

1) Zu den außenwirtschaftlichen Beziehungen der Sowjetunion mit den Entwicklungsländern äußert sich ausführlich BILLERBECK, Klaus: Die Auslandshilfe des Ostblocks für die Entwicklungsländer. Hamburg 1960.

2) ZOTSCHIEW, Theodor D.: a.a.O., S. 90-93, Tabelle IV-V.

3) THALHEIM, Karl C.: Wirtschaftliche Zusammenschlüsse im Ostblock. In: Verwaltung im modernen Staat - Staat und Wirtschaft. Berliner Beamtentage 1965. Berlin 1966, S. 80.

4) Vgl. hierzu HACKER, Jens/USCHAKOW, Alexander: Die Integration Osteuropas 1961-1965. Köln 1966, S. 21 und 29-30.

5) FADDEJEW, N.W.: Der Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe. (Aus dem Russischen übersetzt). Berlin/O. 1965, S. 29.

der bis dahin lose Zusammenschluß erst im Jahre 1959; aus ihm sind neben den Organen auch die politischen und wirtschaftlichen Zielsetzungen ersichtlich.

Entkleidet man die Ziele aller ideologischen Verbrämungen, dann ergibt sich, daß der Zusammenschluß wirtschaftlich der Koordination der Perspektivpläne, der Spezialisierung und Kooperation der Produktion (einschließlich wissenschaftlich-technischer Zusammenarbeit) sowie der Intensivierung des gegenseitigen Austausches von Waren und Dienstleistungen dienen soll.¹

Bis auf die außerordentlich intensive Außenhandelstätigkeit der Mitgliedsländer untereinander ist die Zusammenarbeit unterschiedlich, insgesamt gesehen jedoch nur mäßig erfolgreich gewesen. Ein Faktum, das auf den jährlichen Ratstagen immer wieder von den Mitgliedsländern hervorgehoben und kritisiert wird.² Bei der Spezialisierung und Kooperation der Produktion, insbesondere in den Bereichen Energiewirtschaft, Brennstoff- und Mineralrohstoffversorgung sowie Maschinenbau³ kann trotz unbestreitbarer Teilerfolge

- 1) RAUSCHNING, Dietrich: Statut des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe. In: Die Staatsverfassungen der Welt in Einzelausgaben. Bd. 1: Die Gesamtverfassung Deutschlands. Nationale und internationale Texte zur Rechtslage Deutschlands. Frankfurt/M.-Berlin 1962, S. 681-682; Präambel, Art. I und III.
- 2) LAMBERG, Robert F.: Die dritte Krise des COMECON. Zum zwanzigjährigen Bestehen der östlichen Wirtschaftsgemeinschaft. In: NZZ (Fernausgabe Nr. 44), v. 13.2.69, S. 17 und Nr. 45, v. 14.2.69, S. 14. Vgl. auch RIBI, Rolf C.: a.a.O., S. 280-289.
- 3) FÖRSTER, Wolfgang: Die wirtschaftliche Zusammenarbeit im und mit dem Osten. In: Wirtschafts- und sozialpolitische Grundinformationen für Vortrag, Rede, Unterricht und Diskussion. Sachgruppe III, Nr. 12, 9. Jg. 1967, Nr. 8, S. 17-18. Ausführlicher vgl. POMMER, Hans Joerg: Politik und Wirtschaft im Sowjetblock - Dargestellt am Beispiel des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe (COMECON). Mainz 1966, S. 77-86.

von einer wirklichen Integration in einen gemeinsamen Wirtschaftsraum nicht gesprochen werden.¹ Der bisher erreichte Stand wird von FÖRSTER als "das Ergebnis einer Art Zwangsintegration [bezeichnet], bei der es die Sowjetunion sehr wohl verstand, Verschmelzungen und damit Abhängigkeiten zu organisieren, ohne selbst abhängig zu werden".²

Einflüsse der osteuropäischen Zusammenarbeit auf westliche Exporte von Industrieanlagen in die Sowjetunion sind vor allem durch die Außenhandelsverflechtung gegeben. Zunächst einmal bemüht man sich, einen Importbedarf innerhalb des RGW-Bereichs zu decken. Dabei abgeschlossene Handelsabkommen haben - anders als jene mit kapitalistischen Ländern - direktiven Charakter. Durch diese bilateralen Liefer- und Abnahmeverpflichtungen³ werden die Dispositionsmöglichkeiten aller Länder, also auch der Sowjetunion, grundsätzlich eingeschränkt. Die Einschränkungen betreffen sowohl die Import- als auch die Exportseite und werden augenfällig in der Begrenzung des Außenhandelsvolumens, das überhaupt für westliche Länder verbleibt.

Im Jahre 1967 ergab sich folgende Struktur des sowjetischen Außenhandels:⁴

in %	sowj. Importe	sowj. Exporte
1. Sozialist. Länder	69,7	66,1
a) RGW-Länder	60,4	54,2
b) sonst. Länder	9,3	11,9
2. Kapitalist. Länder	30,3	33,9
a) Industrie-	21,2	20,0
b) Entwicklgs.-	9,1	13,9

1) Vgl. PREDÖHL, Andreas/JÜRGENSEN, Harald: Europäische Integration. In: HdSW, 3. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1961, S. 371.

2) FÖRSTER, Wolfgang: a.a.O., S. 18.

3) PFUHL, Eberhardt: Das Recht der Allgemeinen Lieferbedingungen im zwischenstaatlichen Aussenhandel des Ostblocks. Berlin 1956, S. 11.

4) ZOTSCHEW, Theodor D.: a.a.O., S. 89, Tabelle III.

Zwischen 1965 und 1967 wurden rund 60 % der importierten Erzeugnisse aus den RGW-Ländern bezogen, die Importe aus Industrieländern hatten sich auf rund 20 % eingependelt. FÖRSTER, der seiner Untersuchung einen längeren Betrachtungszeitraum zugrunde gelegt hat (1955-1965), stellt eine "weitestgehende Konstanz der Intra-RGW-Anteile" fest.¹ Man darf deshalb mit einiger Sicherheit davon ausgehen, daß sich der Warenaustausch mit den RGW-Ländern auch künftig in den angegebenen Relationen bewegen wird. Verschiebungen zwischen den drei übrigen Ländergruppen sind dagegen durchaus möglich, weil "sich die politische Einstellung der Sowjetunion zu den einzelnen Staaten ... oft von heute auf morgen" ändert.²

Die regionale Verteilung des sowjetischen Außenhandels vermittelt einen Eindruck von den Handelsschwerpunkten und dem für Industrieländer zur Verfügung stehenden Außenhandelsvolumen. In bezug auf die Auswahl der Außenhandelspartner lassen sich dagegen keine wesentlichen Anhaltspunkte gewinnen. Zusätzliche Hinweise sind aber zu erwarten, wenn man die Struktur der aus den einzelnen Ländern bezogenen Güter untersucht. Dabei interessiert uns vor allem, in welchen Ländern die Sowjetunion bisher ihren Bedarf an Industrieanlagen überwiegend gedeckt hat, weil wir daraus möglicherweise Anhaltspunkte für zugrunde liegende Auswahlkriterien gewinnen können.

In der sowjetischen Importstatistik wird die Einfuhr von Maschinen und Ausrüstungen in einer Position zusammengefaßt,³ aufgeteilt nach einzelnen Industriezweigen. Die Einfuhr kompletter Fabrikausrüstungen wird nicht gesondert ausgewiesen. Alle Arten von Maschinen und Ausrüstungen, die

1) FÖRSTER, Wolfgang: a.a.O., S. 13.

2) BEUSCHEL, Wilhelm: a.a.O., S. 30.

3) Vgl. GAJZÁGÓ, Olivér von: Die Entwicklung des sowjetischen Außenhandels im Jahre 1967. Köln 1969, S. 100-108.

man als Teile von kompletten Fabrikausrüstungen importiert, werden auf die Einzelpositionen (Erzeugnisgruppen und Erzeugnisse) verteilt ausgewiesen. Aus der amtlichen Statistik lassen sich deshalb weder Angaben über die Anzahl noch über die Art der aus bestimmten Ländern bezogenen Industrieanlagen entnehmen.

Weniger zurückhaltend ist die Sowjetunion dagegen in der Veröffentlichung ihrer eigenen Lieferungen. In der Exportstatistik werden Maschinen und Ausrüstungen für sämtliche Industriezweige in einer Summe ausgewiesen. In dieser Summe (erster Posten in der Exportstatistik ohne Nummer) ist auch der Wert von Ausrüstungen und Materialien für komplette Fabrikausrüstungen enthalten. Bei den Mengen- und Wertangaben für *e i n z e l n e* Maschinen und Ausrüstungen werden dagegen Teile kompletter Anlagen nicht einbezogen, sondern pauschal in der Position "komplette Fabrikausrüstungen" (Position 16) ausgewiesen. Für 1967 werden als Bezieher von "Kompletten Fabrikausrüstungen" insgesamt 33 Länder genannt. Bezogen auf den Gesamtwert dieser Lieferungen entfallen über 80 % auf zehn Länder, bei denen es sich außer Finnland ausschließlich um sozialistische und überseeische Entwicklungsländer handelt. Der weitaus größte Teil der Lieferungen entfällt auf Bulgarien. Eine Aufgliederung nach der Art der gelieferten Anlagen wird indes nicht gegeben, und es ist auch nicht ersichtlich, was genau unter dem Begriff "Komplette Fabrikausrüstungen" verstanden wird. GAJZÁGÓ ist der Ansicht, daß man "nicht nur Fabrikationsanlagen im Industriesektor, sondern wohl auch komplette Projekte für Infrastruktur ... und vielleicht auch landwirtschaftliche Verarbeitungsbetriebe" dazurechnet.¹

Ihren Importbedarf wird die Sowjetunion vermutlich im RGW-Bereich sowie in den westlichen Industrieländern decken. Denn sonstige sozialistische Länder und überseeische Ent-

1) GAJZÁGÓ, Olivér von: a.a.O., S. 74.

wicklungsländer dürften wegen ihres geringen Industrialisierungsgrades als Lieferländer von vornherein ausscheiden. Abgesehen von Presseberichten gibt es auch in der sowjetischen Außenhandelsstatistik Hinweise dafür, daß von den RGW-Ländern in erster Linie die technisch hochentwickelte DDR und die Tschechoslowakei Industrieanlagen in die Sowjetunion liefern.¹ In welchem Umfang dies jedoch geschieht und welcher Art diese Anlagen sind, darüber finden sich in den Außenhandelsstatistiken beider Länder keine Angaben. Die überaus knappe DDR-Statistik weist Industrieanlagen überhaupt nicht aus, in der Tschechoslowakei werden die Zahlen für Im- und Exporte von "Investitionskomplexen" nach sozialistischen und kapitalistischen Ländern getrennt ausgewiesen, jedoch nicht weiter aufgeschlüsselt.²

Zahlen für 1967 in Mio Devisen-Kronen ^a	Sozialist. Kapitalist.		
	Länder	Länder	gesamt
911 Dampfkraftwerke	124,1	77,2	201,3
916 Walzwerke und Gießereien	368,4	5,5	373,9
917 Komplette Einrichtungen der chem. Industrie	316,1	68,3	384,4
919 Einrichtungen von Maschinenfabriken	1,3	89,3	90,6
924 Einrichtungen von Zuckerfabriken	37,2	31,6	68,8
925 Einrichtungen der Nah- rungsmittelindustrie	46,2	15,9	62,1
	893,3	287,8	1'181,1

a) 1 US-Dollar = 7,2 Devisen-Kronen

1) GAJZÁGÓ, Olivér von: a.a.O., S. 109.

2) Zusammengestellt nach: Statistická ročenka Československé Socialistické Republiky 1969. /Statistisches Jahrbuch der Tschechoslowakei 1969/ Praha 1969, S. 436.

Bei der Auswahl der Handelspartner i n n e r h a l b der Gruppe der westlichen Industrieländer dürfte sich die Sowjetunion zunächst einmal nach ihrer politischen Wertschätzung der einzelnen Länder richten. Welche Überlegungen auch immer dazu geführt haben mögen, jedenfalls wurden Finnland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Japan und Schweden von Partei und Regierung für das Planjahr fünf 1966-1970 als bevorzugte Handelspartner hervorgehoben.¹ Für diesen Zeitraum hatte die Sowjetunion an größeren Investitionen neben dem Bau eines PKW-Werks unter anderem die zur Erschließung ostsibirischer Bodenschätze und Holzvorkommen notwendigen Anlagen geplant. In allen Fällen beschränkte sie ihre Vorgespräche jedoch nicht auf Unternehmungen der genannten sechs Länder. So war bei dem schließlich von der italienischen Unternehmung FIAT ausgeführten PKW-Projekt unter anderem auch das VOLKSWAGENWERK als Generalunternehmer im Gespräch. Besonders aufschlußreich ist aber in diesem Zusammenhang der für die Jahre 1971-1975 geplante Bau eines LKW-Werkes an der Kama.²

Verhandlungen darüber begann die Sowjetunion mit einer japanischen Unternehmung, es folgten Frankreich, Amerika und die Bundesrepublik. Die Japaner lehnten das Projekt aus nicht genauer zu erfahrenden politischen Gründen ab. Vom staatlichen französischen Betrieb RENAULT wurde der Auftrag aus wirtschaftlichen Erwägungen nicht angenommen: Der Betrieb fühlte sich der Größe des Objekts nicht gewachsen und wollte deshalb nicht als Generalunternehmer oder Konsortialführer auftreten, dagegen aber Maschinen und Teilausrüstungen zuliefern. Eine gewisse Rolle mag auch die Forderung der Sowjetunion gespielt haben, Maschinen eigener Fertigung in die Gesamtanlage einzubeziehen. Die amerikanische Unternehmung FORD schließlich lehnte, nachdem zunächst ihr Präsident die Sowjetunion besucht hatte, weitere Verhandlungen aufgrund einer Intervention des amerikanischen Außenministeriums ab.

- 1) KOSSYGIN, A.N.: Rede vor dem Plenum des 23. Parteitages. In: "XXIII. Parteitag der KPdSU". Moskau 1966, S. 283 ff.; zitiert nach GUMPEL, Werner/u.a.: Die Sowjetwirtschaft an der Wende zum Fünfjahresplan - Rückblick und Ausblick. München 1967, S. 108.
- 2) O.V.: UdSSR - LKW-Werk für eine Firma zu groß. Renault hat auch abgelehnt. In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 127, v. 5.6.70, S. 2; O.V.: Daimler-Benz verhandelt in Moskau. Die Sowjets wollen mehr Lastwagen bauen/Auch Fiat-Präsident dort. In: FAZ, Nr. 139, v. 20.6.70, S. 6.

Als sich bei den Vorgesprächen erwies, daß zwei der zunächst in Aussicht genommenen Lieferländer ausfielen, ehe noch technisch-wirtschaftliche Kriterien über den Zuschlag entscheiden konnten, mußte die Sowjetunion auf solche Industrieländer zurückgreifen, die sich keiner besonderen politischen Wertschätzung erfreuten. Das Beispiel bestärkt uns in der Vermutung, daß die Auswahl bevorzugter Handelspartner nur in Grenzen möglich ist, so daß dieses Kriterium letztlich nur wenig Einfluß darauf hat, von wem importiert wird. Einen einigermaßen sicheren Einblick in die Motive, nach welchen die Sowjetunion letztlich ihre Lieferanten auswählt und welcher der konkurrierenden Gesichtspunkte dabei den Ausschlag gibt, haben wir allerdings nicht gewinnen können. Dazu müßte eine größere Anzahl von Lieferverträgen einschließlich ihrer Vorgeschichte analysiert werden. Einzig auf der Basis einer breit angelegten empirischen Untersuchung ist es möglich, die für den westlichen Exporteur so wesentliche Frage aufzuhellen und zu fundierten, allgemeingültigen Aussagen vorzustoßen.

Es wurde schon erwähnt, daß offenbar von der DDR und der Tschechoslowakei ein wesentlicher Teil des sowjetischen Importbedarfs an Industrieanlagen gedeckt wird. Hierin wie auch allgemein in der besonders intensiven Außenhandelstätigkeit der RGW-Länder untereinander spiegelt sich die Arbeitsteilung zwischen ihnen wider.

"Das Ziel der internationalen sozialistischen Arbeitsteilung besteht darin, die Effektivität der gesellschaftlichen Produktion zu erhöhen, ein hohes Tempo des Aufschwungs der Wirtschaft und des Wachstums des Wohlstandes der Werktätigen in allen sozialistischen Staaten zu sichern, allseitig die Industrialisierung zu unterstützen und stufenweise die historisch entstandenen Unterschiede im ökonomischen Entwicklungsniveau der einzelnen sozialistischen Staaten zu überwinden sowie die notwendige materielle Basis für den etwa gleichzeitigen Übergang aller sozialistischen Staaten zum Kommunismus zu schaffen".¹

1) FADDEJEW, N.W.: a.a.O., S. 17.

Als Voraussetzung hierfür werden Spezialisierung und Kooperation der Produktion (einschließlich wissenschaftlich-technischer Zusammenarbeit) angeführt. Das aber erfordert vor allem eine Koordination der Perspektivpläne.¹

Die Kooperation hat sich vorwiegend in gemeinsamer Nutzung von Transporteinrichtungen², der Errichtung von Energieversorgungssystemen und dem gemeinsamen Bau von Produktionsstätten niedergeschlagen.³ Damit zusammenhängende monetäre Transaktionen wurden - auf der Basis bilateraler Vereinbarungen zwischen den beteiligten Ländern - bislang allein über die INTERNATIONALE BANK FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT ausgeführt. Sie beschränkt sich allerdings auf die Verrechnung des Intra-RGW-Handels sowie die "Gewährung von Außenhandelskrediten"⁴, gewährt hingegen keine langfristigen Entwicklungskredite. Daß man aber gerade die gemeinsame langfristige Finanzierung künftig stärker forcieren will, wird durch die am 10. Juli 1970 in Moskau eigens hierfür gegründete INTERNATIONALE INVESTITIONSBANK augenfällig.⁵

- 1) BOGOMOLOW, O.T.: Theorie und Methodologie der internationalen sozialistischen Arbeitsteilung. (Aus dem Russischen übersetzt). Berlin/O. 1969, S. 50-56. Vgl. auch RIBI, Rolf C.: a.a.O., S. 223 ff.
- 2) POMMER, Hans Joerg: a.a.O., S. 124-129.
- 3) Ebenda, S. 101-117.
- 4) FOX, Ursula: a.a.O., S. 148.
- 5) Vgl. hierzu: O.V.: Rätselraten um die neue Comecon-Investitionsbank. Zum ersten Mal Mehrheitsbeschlüsse möglich /Geld für sowjetische Sibirienprojekte? In: FAZ, Nr. 115, v. 21.5.70, S. 13; O.V.: Die Comecon-Investitionsbank hat große Pläne. Auch Kredite an Nichtmitglieder vorgesehen/ Internationale Anleihen geplant. In: FAZ, Nr. 119, v. 26.5.70, S. 13; O.V.: Comecon-Investitionsbank soll Integration fördern. Kollektives Kreditsystem angestrebt/ Rumänien zögert/Sitz Moskau. In: FAZ, Nr. 158, v. 13.7.70, S. 4; GARBUSOW, W.: Eine Bank neuen Typs. Zur Gründung der Internationalen Investitionsbank der sozialistischen Länder. In: Neues Deutschland, v. 14.7.70, S. 6; O.V.: Einzelheiten über Comecon-Reform. Gründung einer Investitionsbank in Polen. In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 118, v. 25.5.70, S. 2; O.V.: Rumänien tritt Ostblockbank bei. In: FAZ, Nr. 11, v. 14.1.71, S. 11.

Die Bank ist mit einem Grundkapital von 1 Mrd Transferrubel ausgestattet, wovon aber zunächst nur 35 % eingezahlt werden sollen. Die an ihr beteiligten RGW-Länder - Rumänien beteiligte sich Anfang 1971 als letztes Land - leisten ihre Einlage zu 30 % in Gold und/oder frei konvertierbaren Zahlungsmitteln, den Rest in Transferrubeln. Um jedoch in größerem Umfang über frei konvertierbare Devisen verfügen zu können, mit denen Käufe aus westlichen Ländern (Industrieanlagen, Ausrüstungen und Lizenzen) bezahlt werden sollen, will man auch mit Drittländern Kreditabkommen vereinbaren. Im einzelnen ist dabei an mittel- und langfristige Einlagen sowie die Ausgabe von Obligationen gedacht. Die Bank soll ihre Tätigkeit zu Beginn der Perspektivplan-Periode 1971-1975 aufnehmen. Von dem neuen Institut verspricht man sich insonderheit, daß Investitionen gemeinsamen Interesses (z.B. Erdöl-/Erdgasleitungen) oder in weniger entwickelten Gebieten (z.B. in Sibirien) schneller und in größerem Umfang vorangetrieben werden können. Kredite (mit einer Laufzeit von 5-15 Jahren) erhält dabei jenes Land, das die besten wirtschaftlichen und technischen Produktionsbedingungen nachweisen kann. Innerhalb des RGW ist die Internationale Investitionsbank die einzige Institution, in der mit Dreiviertelmehrheit für alle Beteiligten verbindliche Beschlüsse gefaßt werden können. Ein Umstand, der Rumänien offenbar zunächst dazu bewogen hatte, nicht beizutreten.

Gegenüber der Kooperation auf Länderebene ist die Kooperation zwischen einzelnen Betrieben verschiedener RGW-Länder wie auch innerhalb eines Landes weniger ausgeprägt. Gerade die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit wird aber bei Verhandlungen mit Industrieländern wie auch mit einzelnen Unternehmungen von allen osteuropäischen Ländern immer wieder nachdrücklich gefordert,¹ die Sowjetunion macht dabei keine Ausnahme. Ihr geht es gegenwärtig insbesondere darum, auch westliche Unternehmungen für die Erschließung Sibiriens zu gewinnen. Den Rahmen bilden bilaterale Abkommen

1) KONITZER, Hanni: Kooperation soll Ungarns Industrie helfen. In: FAZ, Nr. 140, v. 21.6.65, S. 18; O.V.: Rumänien sucht die Kooperation. In: Blick durch die Wirtschaft, 10. Jg., Nr. 100, v. 29.4.67, S. 1; O.V.: Tiefgreifende Revisionsprojekte für die tschechische Wirtschaft. In: NZZ (Fernausgabe Nr. 93), v. 4.4.68, S. 13; O.V.: Mehr Kooperation - Mehr Handel. In: Handelspartner Polen. Beilageheft zu Der Volkswirt, v. 7.6.68, S. 16-17.

Über Kooperation und wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit, wie sie mit verschiedenen Industrieländern abgeschlossen wurden, z.B. mit Japan, Frankreich und Italien. Um tatsächlich eine Zusammenarbeit zu erreichen, müssen diese zwischen den beteiligten Regierungen abgeschlossenen Rahmenvereinbarungen aber erst durch zusätzliche zwischenbetriebliche Vereinbarungen konkretisiert werden. Dabei liegen Kooperationsbeziehungen nur dann vor, wenn die auf Dauer angelegte Zusammenarbeit der beteiligten Betriebe/Unternehmungen in der Rohstoffversorgung, Forschung, Produktion oder in der Technologie bzw. bei der Errichtung von Industrieanlagen mit dem Ziel erfolgt, eine gemeinsame Produktion oder einen gemeinsamen oder koordinierten Vertrieb zu ermöglichen.

Bilaterale Abkommen über Kooperation und wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit bestehen auch zwischen allen RGW-Ländern, wobei Patente und Lizenzen unentgeltlich ausgetauscht werden.¹ Was dabei die Überlassung wissenschaftlich-technischer Informationen und Dokumentationen anbelangt, werden aber die Vereinbarungen offenbar nicht immer in der gewünschten und erhofften Weise eingehalten. Trotzdem sollten westliche Unternehmungen bedenken, daß - abgesehen von reinen Patent- und Lizenzverkäufen - auch mit der Lieferung einer Industrieanlage technisches Wissen zur Verfügung gestellt wird. Wer also Industrieanlagen in die Sowjetunion exportiert, muß gewärtig sein, daß die damit in Verbindung stehenden mechanischen oder chemisch-metallurgischen Verfahren auch den übrigen osteuropäischen Ländern bekannt werden können. Daraus kann sich die Konse-

1) SEWERA, W.: Perspektywy wspólpraca naukowo-technicznej krajów socjalistycznych /Perspektiven der wissenschaftlich-technischen Zusammenarbeit der sozialistischen Länder/. In: Zycie gospodarcze, 12.10.1969. Zitiert nach: osteuropa - Zeitschrift für Gegenwartsfragen des Ostens, 20. Jg. (1970, H. 3), S. A171-A174. Vgl. auch RIBI, Rolf C.: a.a.O., S. 233 ff.

quenz ergeben, daß vordem bestehende Liefermöglichkeiten in diese Länder entfallen, weil sie nunmehr aufgrund des zur Verfügung gestellten Wissens durch Nachbau selbst in der Lage sind, ihren Bedarf zu decken. Darüber hinaus kann der Markt aber nicht nur für die komplette Anlage, sondern ebenso für die mit ihr hergestellten Erzeugnisse verlorengehen, ohne daß eine adäquate Gegenleistung erfolgt ist.

Insgesamt gesehen jedoch werden Liefermöglichkeiten westlicher Unternehmungen durch die Kooperation sozialistischer Länder kaum beeinträchtigt.

Eingeschränkt werden sie dagegen ganz sicher von der Spezialisierung innerhalb des RGW-Bereichs. Gemeint ist damit, daß außer der Erzeugung landwirtschaftlicher Produkte¹ auch "die Produktion bestimmter Arten von Erzeugnissen (Rohstoffe, Material, Halbfertigfabrikate, Fertigerzeugnisse)"² auf die einzelnen Länder entsprechend ihrer natürlichen Gegebenheiten und spezifischen Fähigkeiten verteilt sind. Indem jedes Land seine Produktionsfaktoren auf die ihm zugewiesenen Industriezweige, Erzeugnisgruppen oder Erzeugnisse konzentriert, hofft man innerhalb des RGW-Bereichs eine für alle Mitglieder nützliche Arbeitsteilung zu erreichen.³ Das System bilateraler Handelsabkommen sorgt dafür, daß jedes Land die nicht von ihm produzierten Güter von dem darauf spezialisierten RGW-Mitglied beziehen kann. Trotzdem werden die von den RGW-Organen ausgesprochenen Empfehlungen - die für 1960-70 über 1600 Erzeugnisse betreffen - "nur sehr mangelhaft verwirklicht".⁴ Eine Übersicht

- 1) JAEHNE, Günter: Landwirtschaft und landwirtschaftliche Zusammenarbeit im Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (COMECON). Wiesbaden 1968, S. 173 ff.
- 2) FADDEJEW, N.W.: a.a.O., S. 13.
- 3) BOGOMOLOV, O.T.: a.a.O., S. 84. Vgl. auch RIBI, Rolf C.: a.a.O., S. 233 ff.
- 4) GUMPEL, Werner: Fortschritte und Grenzen der Zusammenarbeit im Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe. In: ost-europa - Wirtschaft, 12. Jg. (1967, H. 3), S. 220.

über die bislang erreichte Aufteilung der Produktion von Erzeugnissen des Maschinenbaus und der chemischen Industrie zwischen den RGW-Ländern, mit Ausnahme der Sowjetunion, finden sich bei BOGOMOLOW.¹ Neben einer tabellarischen Übersicht mit insgesamt 30 Gütern gibt er auch ein Beispiel für die empfohlene Verteilung der Produktion von Walzwerk-ausrüstungen und Schiffen auf alle Länder, einschließlich der Sowjetunion. Nicht erkennbar wird allerdings, ob diese Spezialisierung auch in der angegebenen Weise durchgeführt wurde.

Auf die Importbedürfnisse der Sowjetunion bezogen, scheint die Spezialisierung in der DDR am weitesten vorangetrieben zu sein. "Die beiderseitige Verflechtung ist bereits jetzt so weit fortgeschritten, daß gelegentlich die Ansicht geäußert wird, die DDR sei ein ausgelagertes Industrierevier der Sowjetunion".²

Wie die Sowjetunion in große aus dem westlichen Ausland einzuführende Investitionsprojekte Teile eigener Fertigung einzubeziehen sucht, geschieht dies auch mit Teilen, die sie aus den übrigen RGW-Ländern aufgrund bilateraler Liefer- und Abnahmeverpflichtungen erhalten kann.³ Die Vorzüge liegen auf der Hand: aus den RGW-Ländern bezogene Maschinen oder Teilausrüstungen sind meist weitaus vorteilhafter zu erwerben, als dies aus dem westlichen Ausland möglich ist. In welchem Umfang dies im Einzelfall geschieht, dürfte aber auch wesentlich von technischen Gesichtspunkten abhängen.

Über das zur Verfügung stehende Liefervolumen für westliche Industrieanlagen können wir zusammenfassend nunmehr folgende Faustregel aufstellen:

-
- 1) BOGOMOLOW, O.T.: a.a.O., S. 85-87.
 - 2) BRÖLL, Werner: Die ökonomische Bedeutung der DDR für die RGW-Staaten. In: Osteuropa - Wirtschaft, 14. Jg. (1969, H. 1), S. 31.
 - 3) WESSELY, Kurt: Die Kooperation zwischen Ost und West. In: Wirtschafts Berichte, 3. Jg. (1968), Nr. 4, S. 22.

Sowjetischer Bedarf an Industrieanlagen

- Eigene Bedarfsdeckungsmöglichkeiten
(Komplette Anlagen und/oder Teilausrüstungen)
- = Importbedarf
- Bedarfsdeckungsmöglichkeiten aus RGW-Ländern
(Komplette Anlagen und/oder Teilausrüstungen)
- = Importbedarf aus Industrieländern
(Komplette Anlagen und/oder Teilausrüstungen)

Wie wir zeigten, ist es jedoch überaus schwierig, diese formale Regel mit konkreten Zahlen zu einer echten Entscheidungsunterlage zu entwickeln. Zudem sind die Kriterien, nach denen die Sowjetunion im Einzelfall ihre Handelspartner letztlich auswählt, nicht voraussehbar. Obschon innen- und außenpolitische Direktiven für die Dauer eines Perspektivplans relativ stabil bleiben, kommt es vor, daß politische Gesichtspunkte die Exportchancen unerwartet verändern.

2.1.3.3 Finanzielle Abwicklung

Um mögliche Störungen der Binnenwirtschaft durch unkontrollierte außenwirtschaftliche Transaktionen auszuschließen, bedarf es nicht nur der Monopolisierung des Außenhandels und einer zweckgerechten Auswahl der Handelspartner, sondern auch eines strengen Bilateralismus bei der finanziellen Abwicklung.

Hier erscheint es zweckmäßig, die Probleme der Zahlung von denen der Kreditgewährung zu trennen. Den Rahmen für die Zahlungsabwicklung bilden normalerweise Verrechnungsabkommen; von ihnen müssen wir deshalb ausgehen. Ergänzend sind - als eine im Ost-West-Handel stark in den Mittelpunkt gerückte Spielart der "Zahlung" - die Kompensationsgeschäfte zu erläutern. Abschließend ist die spezifische Problematik der Kreditgewährung (Zahlungsziele) im Rahmen des Bilateralismus zu behandeln.

2.1.3.3.1 Verrechnungsabkommen

Die Abwicklung des bilateralen Zahlungsverkehrs ist in zweiseitigen Zahlungs- oder Verrechnungsabkommen geregelt. Sie sind mit dem eigentlichen Handelsabkommen eng verbunden, häufig sogar inhaltlicher Bestandteil von ihm.¹ Da zumindest ein Handelspartner mit dem Abkommen anstrebt, seine Im- und Exporte wertmäßig auszugleichen, laufen beide Abkommensarten praktisch auf einen organisierten Naturaltausch hinaus.

Die begriffliche Trennung von Zahlungs- und Verrechnungsabkommen - sofern man heute darin überhaupt noch einen Unterschied sieht - beruht auf unterschiedlich strenger Handhabung der gegenseitigen Aufrechnung. In den dreißiger Jahren waren Zahlungsabkommen Staatsverträge, die es - an Stelle von Devisengenehmigungen oder über ihren Rahmen hinaus - erlaubten, importierte Waren unmittelbar mit inländischen Zahlungsmitteln zu bezahlen. Die Einzahlung erfolgte auf ein zum Ankauf inländischer Waren bestimmtes Konto der ausländischen bei der inländischen Notenbank.² Dieses auf den ersten Blick durchaus praktikable Verfahren scheiterte indes bald daran, daß statt des erwarteten Ausgleichs einseitig hohe Salden anwuchsen, nicht zuletzt deshalb, weil es möglich war, auch Waren aus solchen Ländern zu importieren, mit denen keine Abkommen bestanden.³ Schon in den dreißiger Jahren ging man deshalb immer mehr von Zahlungs- zu Verrechnungsabkommen über.

1) Einen knappen Einblick in die Problematik des bilateralen Handels- und Zahlungsverkehrs vermittelt PÜTZ, Theodor: Bilateralismus. In: HdSW, 2. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, S. 268-271.

2) HOFFMANN-BURGES: Clearing und Kompensation im internationalen Warenverkehr. (Zahlungs-, Verrechnungs- und Warenverkehrsabkommen). Unter Mitwirkung von Hans Ranke. Berlin 1935, S. 14.

3) LAMMERS, Bernd Heinz: Die Stellung des Kompensationsgeschäftes im deutschen Außenhandel nach dem "Neuen Plan". Diss. Köln 1936, S. 29.

Bei Verrechnungsabkommen handelt es sich zum Teil ebenfalls um Staatsverträge, überwiegend jedoch um Abmachungen zweier Notenbanken oder anderer hierzu autorisierter Institutionen. Bewußt wird nun "der Umfang der außenwirtschaftlichen Beziehungen ... so reguliert, daß die Zahlungsbilanz ausgeglichen ist",¹ indem die beiden Notenbanken zu bestimmten, im Verrechnungsabkommen festgelegten Zeitpunkten abrechnen, wobei die dann festgestellten Salden auszugleichen sind. Grundlage dieser devisenlosen Verrechnung von Waren und Dienstleistungen (Transporte und Versicherungen) ist die Währung eines der Vertragsländer oder eine Buchwährung.² Beispiele für Verrechnungsabkommen, in denen man eine konvertible Drittwährung zugrunde gelegt hat, sind die zwischen Österreich und den osteuropäischen Ländern bestehenden Abkommen (auf US-Dollar-Basis).³ Als typisches Beispiel für ein Abkommen, bei dem eine Buchwährung verwendet wird, kann man das zwischen der Bundesrepublik und der DDR (auf der Basis von Rechnungseinheiten) bestehende Interzonenhandelsabkommen bezeichnen.⁴

Da die aus zweiseitigen Verrechnungsabkommen erworbenen Forderungen normalerweise nicht in Drittländern eingelöst werden können, läßt sich ein Saldo nur ausgleichen, indem das Schuldnerland seine Lieferungen in der folgenden Abrechnungsperiode oder seine Bezüge einschränkt. Beides ist kurzfristig in der Regel kaum möglich, so daß der Ausgleich in Gold oder Devisen erfolgen müßte. Um derartige Zahlungen möglichst zu vermeiden, verleiht man dem System dadurch gewisse Flexibilität, daß sich die Länder gegenseitig einen technischen Kredit (S w i n g) einräumen. Er ist unverzinslich und

1) KRUSE, Alfred: a.a.O., S. 461.

2) HAIN, Ferdinand: Die Formen des Ost-West-Zahlungsverkehrs. In: Koexistenz zwischen Ost und West. Konflikt - Kooperation - Konvergenz. Wien-Frankfurt-Zürich 1967, S. 279-280.

3) BOHDAL, Helga: Die bilateralen Zahlungsabkommen Österreichs. In: Wirtschafts Berichte, 3. Jg. (1968), Nr. 2, S. 14.

4) Vgl. KISSNER, Erich: Die Forfaitierung und das Switchgeschäft. In: Horst Lange-Prollius: Ostwesthandel für die 70er Jahre, a.a.O., S. 442-443.

wird meist in einem bestimmten Prozentsatz des vereinbarten Handelsvolumens festgelegt.¹

Zwischen der Bundesrepublik und der Sowjetunion bestand bis 1963 innerhalb des schon erwähnten Handelsabkommens auch eine Übereinkunft, wie der Zahlungsverkehr abgewickelt werden sollte.² Da bislang keine neuen Vereinbarungen getroffen wurden, ist man auch während des vertraglosen Zustands in der damals festgelegten Weise verfahren. Sämtliche Zahlungen zwischen beiden Ländern erfolgen über DM-Konten der sowjetischen Staatsbank (seit Anfang 1961: der Bank für Außenhandel), die diese bei der Deutschen Bundesbank und anderen westdeutschen Kreditinstituten unterhält. Darüber hinaus können Zahlungen aber auch in anderen Währungen vorgenommen werden, soweit das die Devisenbestimmungen beider Länder zulassen. Im Hinblick auf technische Einzelheiten des Abrechnungsverfahrens findet sich im Abkommen nur der Hinweis, daß es zwischen der sowjetischen Staatsbank und der Deutschen Bundesbank festzulegen sei. Aufgrund der seit Anfang 1960 gegebenen freien Konvertibilität der D-Mark dürfte sich das jedoch als überflüssig erwiesen haben. Tatsächlich wurde und wird der überwiegende Teil sowjetischer Zahlungen auch nicht über die Deutsche Bundesbank, sondern über westdeutsche Universalbanken abgewickelt. Sie gewähren der sowjetischen Bank für Aussenhandel verzinsliche, swingähnliche Kredite mit Laufzeiten bis zu sechs Monaten. Es handelt sich dabei zum einen um echte Bank-zu-Bank-Kredite, zum anderen um sogenannte Finanzkredite, für die der Exporteur mithaften muß.³

-
- 1) Zur Bedeutung und Problematik von Swing-Krediten vgl. HOFFMANN, Klaus: Bilateralismus und expansive Handelspolitik. Diss. Hamburg 1957, S. 24-29.
 - 2) Vgl. STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 141: Langfristiges Abkommen über den Waren- und Zahlungsverkehr zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken für die Jahre 1961-1963, Art. 5 u. 6.
 - 3) HANSI, Alfred: Die Rolle der Banken im Osthandel. In: Mitteilungen für den Aussenhandel, 20. Jg. (1968, Nr. 10), S. 4.

Gleichwohl bleibt das Erfordernis strenger Bilateralität des Handels bestehen. Aufgrund der Nichtkonvertierbarkeit des Rubels muß die Sowjetunion auf den Ausgleich ihrer Zahlungsbilanz bedacht sein. Bilaterale Verrechnungsabkommen mit allen osteuropäischen und weiteren 34 Ländern legen dafür beredtes Zeugnis ab.¹

Der für planwirtschaftlich geleitete sowie für devisenarme Länder durchaus vorteilhafte Bilateralismus weist allerdings auch erhebliche Nachteile auf. Im besonderen wirkt er für die Gläubigerländer exportschrumpfend.² So liegt es nahe, nach Wegen zu suchen, die strenge Zweiseitigkeit aufzulockern. Dazu bestehen mehrere Möglichkeiten:

1. Zunächst sind Vereinbarungen zwischen mehreren Ländern denkbar, die es gestatten, bilateral entstandene Forderungen (Salden) auch gegenüber Drittländern verwendbar zu machen.
 - a) Innerhalb des RGW-Bereichs wurde erstmals im Juni 1957 beschlossen, die aus den bilateralen Abkommen der Mitgliedsländer resultierenden Salden multilateral zu verrechnen.³ Als Verrechnungszentrale war die Staatsbank der UdSSR vorgesehen. Das Vorhaben wurde bald als gescheitert aufgegeben, ein neuerlicher Versuch jedoch im Oktober 1963 unternommen. Als Verrechnungsinanz fungiert seither die INTERNATIONALE BANK FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT, die ihre Tätigkeit im Mai 1964 aufnahm und seit dieser Zeit die

1) Vgl. KISSNER, Erich: a.a.O., S. 455.

2) LAMMERS, Bernd Heinz: Die Stellung des Kompensationsgeschäftes im deutschen Außenhandel nach dem "Neuen Plan". Diss. Köln 1936, S. 30 und 35.

3) Zur Verrechnung des Intra-RGW-Handels vgl.: FOX, Ursula: a.a.O., S. 150-159; GARVY, George: Money, Banking, and Credit in Eastern Europe. New York 1966, S. 103-107; STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 65-67; REIMANN, Guenter: Der "transferierbare" Rubel. Probleme und Schwierigkeiten des Comecon-Finanzinstituts. In: NZZ (Fernausgabe Nr. 198), v. 21.7.1968, S. 33.

Verrechnung des Intra-RGW-Handels durchführt. Auf der Grundlage des "Transferrubel" gewährt sie den Mitgliedsländern in Höhe von deren Beteiligung am Kapital der Bank swingähnliche Kredite, die am Jahresende ausgeglichen werden sollen.

Obschon darin eine gewisse Erleichterung in der Verrechnung des gegenseitigen Austauschs von Waren und Dienstleistungen gesehen werden kann, hat sie offenbar nicht zu der erwarteten Multilateralität des Intra-RGW-Handels geführt. Von einigen osteuropäischen Ländern wurde deshalb wiederholt vorgeschlagen, schrittweise eine volle Transferierbarkeit des "Transferrubels", ihrer Leitwährung, anzustreben. Aber erst auf seiner 25. Tagung im Juli 1971 faßte der RGW einen in dieser Richtung zielenden Beschluß.¹ Künftig sollen "Transferrubel"-Guthaben eines Landes zum Kauf von Waren und Dienstleistungen in jedem beliebigen RGW-Land verwendet werden können.

Nicht eindeutig ist, ob man darüber hinaus den schon im Jahre 1965 von Polen gemachten Vorschlag realisieren will, demzufolge "Transferrubel" in Gold oder frei konvertierbare Währungen transferiert werden können. Die sehr geringen Gold- und Devisenbestände aller osteuropäischen Länder außer der Sowjetunion lassen es jedoch als höchst unwahrscheinlich erscheinen. Mit einer freien Konvertibilität des Rubels innerhalb oder gar außerhalb des RGW dürfte daher in absehbarer Zeit nicht zu rechnen sein.

- b) Die Idee, eine Verrechnungszentrale für alle am Ost-West-Handel beteiligten Länder einzurichten, geht auf das Jahr 1949 zurück. Erneut hatte der Exekutivsekre-

1) Vgl.: Komplexprogramm für die weitere Vertiefung und Vervollkommenung der Zusammenarbeit und Entwicklung der sozialistischen ökonomischen Integration der Mitgliedsländer des RGW. In: Beilage 10/1971 zu Die Wirtschaft Nr. 32/1971 (Berlin/O.), S. 1-40.

tär der Europäischen Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen (ECE) den Vorschlag auf der Jahresversammlung im Frühjahr 1956 den west- und osteuropäischen Regierungen unterbreitet.¹ Im Juli 1957 schließlich konnte die Verrechnungszentrale der ECE in Genf ihre Tätigkeit aufnehmen. Sie besteht darin, Forderungen der beteiligten Länder an einem bestimmten Geschäftstag auf Dollarbasis soweit wie möglich gegeneinander aufzurechnen.² Obschon sich 30 Länder an dieser Einrichtung beteiligen - darunter 12 aus West- und 7 aus Osteuropa -, blieb sie insgesamt gesehen relativ unbedeutend. "Die Mehrzahl der westlichen Mitgliedsländer der ECE hat sich nicht entschließen können, an diesem Verrechnungsverfahren, das wohl eher auf die Bedürfnisse der östlichen Mitgliedsländer zugeschnitten ist, teilzunehmen".³

Ansätze zu multilateraler Verrechnung stoßen also schon innerhalb des RGW-Bereichs auf beträchtliche Schwierigkeiten. So ist es wenig verwunderlich, daß sie für den Ost-West-Handel praktisch ohne Bedeutung ist. Von ihm wurde zwischen 1957 und 1964 nur 0,21 % über die ECE-Verrechnungszentrale abgewickelt.⁴

2. Wenn die vertraglich festgelegten Swing-Kredite der Noten- und/oder Geschäftsbanken überschritten sind, dann wird es bei auf den bilateralen Ausgleich abzielenden Verrechnungsabkommen erforderlich, die Exporte einzuschränken oder aber die Importe zu erhöhen oder eine Kombination beider Maßnahmen anzustreben.⁵

1) STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 64.

2) HAIN, Ferdinand: a.a.O., S. 283.

3) STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 65. Vgl. auch FOX, Ursula: a.a.O., S. 161.

4) HAIN, Ferdinand: a.a.O., S. 283.

5) MATZNER, Egon: Die Rolle der Switchtransaktionen im österreichischen Zahlungs- und Handelsverkehr mit den RGW-Ländern. In: osteuropa - Wirtschaft, 14. Jg. (1969, Nr. 4), S. 277.

- a) Transitgeschäfte bilden eine Möglichkeit, den Forderungsüberhang abzubauen, indem im Schuldnerland Waren gekauft und in ein Land mit frei konvertierbarer Währung weiterverkauft werden. Die Hauptschwierigkeit liegt darin, Waren zu finden, die das Schuldnerland in ausreichendem Maße zur Verfügung hat und die sich gegen konvertible Währung absetzen lassen.¹ Oftmals wird dies nur gelingen, wenn ein weiteres Land oder sogar mehrere Länder dazwischengeschaltet sind, so daß derartige Geschäfte nur selten lohnend sind.
- b) Weitaus eleganter lassen sich dagegen Switchgeschäfte abwickeln. Dabei geht es im wesentlichen darum, die Verrechnungswährung gegen eine konvertible Währung zu verkaufen,² was aber schließlich auch nur durch ein konkretes Warengeschäft möglich wird: letztlich muß sich jemand finden, der Waren aus dem Schuldnerland erwerben will. Die Vermittlung von Switch-Transaktionen übernehmen Banken und Devisenhändler, wobei die größten Umsätze in Zürich und Wien erzielt werden sollen.³ Als Käufer der Verrechnungswährung, beispielsweise des Verrechnungsdollars, treten vorwiegend Außenhandelsgesellschaften auf, die ihren Sitz in Ländern mit konvertibler Währung haben. Da der Verrechnungsdollar niedriger bewertet wird als der amerikanische Dollar - STANDKE nennt ein Disagio "von 30 % und mehr",⁴ KISSNER spricht von "Switchprämien, die sich zwischen 3 % und in extremen Fällen bis zu 50 % bewegen können"⁵ - ist es ihnen möglich,

1) HAIN, Ferdinand: a.a.O., S. 281.

2) MATZNER, Egon: a.a.O., S. 278.

3) Ebenda, S. 281, schätzt den Jahresumsatz in Wien auf 120-130 Mio US-Dollar.

4) STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 80.

5) KISSNER, Erich: a.a.O., S. 444.

Waren billiger zu beziehen, als dies normalerweise, über eine direkte Geschäftsverbindung möglich wäre. Voraussetzung ist allerdings eine genaue Kenntnis der über die geplanten Exporte des Schuldnerlandes hinausgehenden Bezugsmöglichkeiten.¹ Mag das einzelne Warengeschäft auch - ähnlich den Transitgeschäften - mit Schwierigkeiten behaftet sein, so gelingt es doch, durch Switchgeschäfte den Forderungsüberhang abzubauen, ohne daß sich das Handelsvolumen vermindert.

Bezogen auf den gesamten Ost-West-Handel wird der Umfang von Transit- und Switchgeschäften als nicht bedeutsam eingeschätzt.² In erster Linie mag das darauf zurückzuführen sein, daß sie wegen der vielfach minderen Qualität osteuropäischer Waren überwiegend schwierig abzuwickeln sind. Vielfach hohe Preisabschläge bei den Waren lassen aber auch aus der Sicht des Schuldnerlandes derartige Transaktionen nicht immer vorteilhaft erscheinen.

Einige Ansätze, den Bilateralismus multilateral zu handhaben und so seine Nachteile abzuschwächen, sind mithin vorhanden. Fundamentale Ungleichgewichte der Zahlungsbilanz lassen sich indes nur durch Devisen- und/oder Goldtransaktionen beseitigen. "Die außenwirtschaftliche Bedeutung des sowjetischen Goldes beruht somit auf der Möglichkeit, durch Goldverkäufe auch größere, durch binnenwirtschaftliche Fehlentwicklungen entstandene Defizite in der Zahlungsbilanz mit Hartwährungsländern rasch und erfolgswirksam zu beseitigen".³ In welchem Umfang dies geschehen kann, hängt von den sowjetischen Goldbeständen und der sowjetischen Goldproduktion ab, über deren Höhe es unterschiedliche Schätzungen, aber keine präzisen Zahlen gibt.⁴ BERG meint, die

1) Zur gütermäßigen Abwicklung von Export- und Import-Switch-Geschäften vgl. auch KRUSE, Alfred: a.a.O., S. 464.

2) STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 79.

3) BERG, Michael von: Die Bedeutung des Goldes für die sowjetische Außenwirtschaft. In: Beiträge zur Theorie und Praxis von Wirtschaftssystemen, a.a.O., S. 29.

4) Ebenda, S. 22-23.

Goldvorräte seien geringer, als häufig vermutet, und verweist unter anderem darauf, "daß seit 1966 keine nennenswerten sowjetischen Goldverkäufe mehr bekannt geworden sind".¹ Die Zahlung mit dem Devisenerlös aus Goldverkäufen erfolgte vorwiegend bei solchen Ländern, mit denen - wie im Falle der USA und Kanadas - keine Handels- und Verrechnungsabkommen bestanden.² Darüber hinaus dürfte die Bezahlung von Importen in Devisen oder Gold auch künftig eine Ausnahme sein, erzwungen durch besondere wirtschaftliche Schwierigkeiten der Sowjetunion. Es sei denn, sie könnte sich generell zur Konvertibilität des Rubel entschließen.

Der aufgrund bilateraler Handels- und Verrechnungsabkommen zwangsläufig erscheinende Zahlungsbilanzausgleich hat realiter nicht immer reibungslos funktioniert. So haben Devisenschwierigkeiten, der Rückgang des Außenwirtschaftsverkehrs sowie eine zunehmende außenwirtschaftliche Verschuldung in den zwanziger und dreißiger Jahren eine besondere Form der Abwicklung entstehen lassen: die Kompensationsgeschäfte. Sie wurden damals diskutiert,³ gerieten aber bald wieder in Vergessenheit. Im Ost-West-Handel gewinnen Kompensationsgeschäfte in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung. Dennoch werden sie in der einschlägigen Literatur meist nur kurz erwähnt, erfahren also nicht die Beachtung, welche ihrem Gewicht angemessen erscheint.⁴

-
- 1) BERG, Michael von: Die Bedeutung des Goldes für die sowjetische Außenwirtschaft. In: Beiträge zur Theorie und Praxis von Wirtschaftssystemen, a.a.O., S. 24.
 - 2) STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 44 und 70.
 - 3) Vgl.: HOFFMANN-BURGESS: a.a.O.; KROYMANN, Kurt: Clearing und Kompensation im Außenhandel. 2. Aufl. Hamburg 1935; LAMMERS, Bernd Heinz: a.a.O.; SCHROERS, Fritz: Kompensationsverträge. Ein Beitrag zur Handelspolitik der Kriegs- und Nachkriegszeit. Diss. Köln 1925.
 - 4) Am ausführlichsten geht noch STANDKE auf die Kompensationsgeschäfte ein, wenngleich auch er ihre Bedeutung erkennt. Vgl. STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 46-47 und 79.

2.1.3.3.2 Kompensationsgeschäfte

Dem Wesen nach verknüpft das Kompensationsgeschäft im Unterschied zu dem in Zahlungs- und Verrechnungsabkommen organisierten und angestrebten **p a u s c h a l e n** Naturaltausch **e i n z e l n e** Import- und Exportgeschäfte. Es ist ein "Warentauschgeschäft, bei dem der Exporteur von seinem ausländischen Kunden Waren in Anrechnung auf den ihm zustehenden Exportkaufpreis erwirbt".¹ LAMMERS gliedert Kompensationsgeschäfte in Tauschgeschäfte, sonstige Verrechnungsgeschäfte und Gegenseitigkeitsgeschäfte.²

Bei **T a u s c h g e s c h ä f t e n** stehen sich **e i n e** inländische und **e i n e** ausländische Gesellschaft gegenüber, die Waren und/oder Dienstleistungen austauschen. An diesen relativ unkomplizierten Geschäften ist der Sowjetunion am ehesten gelegen, da sie leicht zu überblicken und zu kontrollieren sind. Außerdem braucht sie sich bei dieser Konstruktion nicht um den Absatz ihrer - als Exporte geplanten - Waren im Ausland zu kümmern.

Sind an dem Tausch drei oder mehr Gesellschaften beteiligt, und sind dadurch in einem Land oder in beiden Ländern Schuldner und Gläubiger nicht identisch, handelt es sich um sonstige **V e r r e c h n u n g s g e s c h ä f t e**. Sollen zum Beispiel - um das Prinzip zu erläutern, praktisch hat diese Variante derzeit keine Bedeutung - sowjetische Rohstoffe mit westdeutschen Industrieanlagen kompensiert werden, so sind an diesem Geschäft beteiligt: die sowjetische Außenhandelsgesellschaft für Anlagenimporte, die sowjetische Gesellschaft für Rohstoffexporte, der westdeutsche Rohstoffimporteur und der Exporteur der Industrieanlage. Damit nur Zahlungen im Inland geleistet werden, tritt der sowjetische Rohstoffexporteur seine Forderung, die er gegen

1) HOFFMANN-BURGES: a.a.O., S. 15.

2) LAMMERS, Bernd Heinz: a.a.O., S. 38, 40-41 und 46-49.
Eine ähnliche Einteilung findet sich bei HELLAUER, Josef:
Der internationale Kompensationsverkehr. In: ZfhF, 1. Jg.
(1949, N.F.), S. 6-7.

den westdeutschen Rohstoffimporteur hat, an den westdeutschen Exporteur der Industrieanlage ab; umgekehrt tritt dieser seine Forderung, die er gegen den sowjetischen Importeur der Anlage hat, an den sowjetischen Rohstoffexporteur ab. Zwischen die Partner, die auf diese Weise zur Verrechnung verpflichtet werden, ist regelmäßig in der Sowjetunion die Bank für Außenhandel, in der Bundesrepublik die Deutsche Bundesbank oder ein anderes Kreditinstitut eingeschaltet, da es vielfach notwendig wird, daß die Banken swingähnliche Kredite einräumen. Eine weitere Möglichkeit könnten Ausländersonderkonten für Inlandszahlungen bieten, wie sie 1938 in Deutschland eingeführt wurden.¹ Sie hätten den Vorteil, daß Import- und Exportgeschäft sich nicht sofort kompensieren müssen, sondern das eine erst nach einiger Zeit durch das andere ausgeglichen wird. Im Prinzip würde sich dieser Geschäftsgang so abwickeln, daß der deutsche Anlagenexporteur an die sowjetische Importgesellschaft liefert, diese jedoch nicht direkt an den deutschen Exporteur (oder an einen Rohstoffexporteur im eigenen Land) zahlt, sondern den Gegenwert auf ein Sonderkonto des Exporteurs bei der sowjetischen Bank für Außenhandel überweist. Der deutsche Exporteur kann mit diesem Guthaben nur Waren und/oder Dienstleistungen aus der Sowjetunion beziehen oder das Guthaben einem deutschen Importeur, der Bedarf an sowjetischen Waren hat, verkaufen. Zu ergänzen ist, daß - was HOFFMANN-BURGES bestreitet² - sowohl bei Tausch- als auch bei sonstigen Verrechnungsgeschäften Zahlungen oder Verrechnungen auch außerhalb zwischen den Ländern abgeschlossener Verrechnungsabkommen erfolgen können.

Als G e g e n s e i t i g k e i t s g e s c h ä f t e bezeichnet man jene Import-Export-Geschäfte, für die gesondert ein Verrechnungsabkommen geschlossen wird, über das man

1) KROYMANN, Kurt: a.a.O., S. 40-41. Vgl. auch HELLAUER, Josef: a.a.O., S. 7-8.

2) HOFFMANN-BURGES: a.a.O., S. 14.

die einzelnen Teillieferungen verrechnet. Bei dieser Konstruktion ist die Grenze zu den zuvor beschriebenen Geschäften im Rahmen von Verrechnungsabkommen sehr flüssig. Gegenseitigkeitsgeschäfte wird man wahrscheinlich nur bei außerordentlich umfangreichen Kompensationen wählen, wie beispielsweise die von der Sowjetunion in den Jahren 1968-1971 mit westeuropäischen Ländern abgeschlossenen "Röhren/Erdgas-Geschäfte", auf die wir noch mehrmals und genauer zurückkommen werden.

Bei allen drei Arten von Kompensationsgeschäften ist es grundsätzlich möglich, die finanzielle Abwicklung gänzlich ohne Devisen vorzunehmen.

Wie erwähnt, ist das Tauschgeschäft am einfachsten abzuwickeln. Erfolgt die Kompensation dagegen zwischen mehr als zwei Partnern, so kommen dafür nur solche Waren und Dienstleistungen in Betracht, deren Abnahme durch den Endverbraucher von vornherein gesichert erscheint. Welche Schwierigkeiten auftreten, wenn in einem Mehrpartnersystem ein Beteiligter die Annahme verweigert, ist offensichtlich. Dennoch lassen sich meist Mehrpartnersysteme nicht vermeiden; das Fehlen geeigneter Partner im Inland zwingt sogar vielfach dazu, auch drei oder mehr Länder einzuschalten. Die technischen Formen dabei sind das Reexport- sowie das Dreiecks-(oder Mehrecks-)Geschäft.¹ Kompensationsgeschäfte können auf diese Weise zu beträchtlichen Verlagerungen in den außenwirtschaftlichen Beziehungen führen.² Gäbe es jedoch nicht diese Ausweichmöglichkeiten, dann wäre die Sowjetunion - da sie auf geplante Importe nicht verzichten kann - gezwungen, direkt in jenen Ländern zu kaufen, die sowjetische Gegenleistungen unmittelbar verwenden können.

1) Zur Abwicklung von Dreiecks- und Reexportgeschäften vgl. STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 45-46.

2) Vgl.: LAMMERS, Bernd Heinz: a.a.O., S. 64; SCHROERS, Fritz: a.a.O., S. 77.

Diese Länder aber könnten ihrerseits gezwungen sein, die gewünschten Erzeugnisse selbst erst zu importieren, wodurch sie sich für die Sowjetunion verteuern können und in der Regel auch werden.

Durch die besondere Konstruktion des Kompensationsgeschäfts lassen sich zwar Ungleichgewichte in der Handelsbilanz und damit die Gefahr, in ein Abhängigkeitsverhältnis zum Außenwirtschaftspartner zu gelangen, von vornherein relativ gut ausschalten. Dafür aber treten dann die angedeuteten Schwierigkeiten auf, die jedoch als kleineres Übel empfunden werden.

Durch das Außenhandelsmonopol sind die zuständigen Planungs- und Kontrollinstanzen in der Lage, Komplikationen relativ gut vorzubeugen und überdies die Abwicklung des gesamten Kompensationsverkehrs vorzüglich zu unterstützen. Insbesondere bemühen sich Außenhandelsministerium und -gesellschaften, die oftmals schwierige Aufgabe, geeignete Kompensationspartner zu finden, auf den westlichen Exporteur abzuwälzen.

Im Wesen des Bilateralismus liegt es zwar, über den Verrechnungs- und Kompensationsverkehr insgesamt einen Ausgleich der Zahlungsbilanz herbeizuführen. Wenn jedoch die Import- und Exporttermine der pauschal oder einzeln in Beziehung gebrachten Waren und Dienstleistungen zu weit auseinanderklaffen und der zeitliche Abstand (Zahlungsziel) auch durch technische Kredite nicht mehr überbrückt werden kann, dann müssen langfristige Kredite die Lücken ausfüllen. Seit etwa Mitte der sechziger Jahre trifft dies für alle Exporte von Industrieanlagen und wohl überhaupt für den größten Teil der Investitionsgüter-Exporte in die Sowjetunion und die übrigen RGW-Länder zu.¹

1) HAMBURGER WELTWIRTSCHAFTS-ARCHIV (Hrsg.): Hintergrund für die Frage der Ost-Kredite. In: "Auszüge der Welt-
presse". Für Mitglieder der Gesellschaft der Freunde
und Förderer des Hamburgischen Weltwirtschafts-Archivs
XV/1258, v. 18.8.64, o.S.

2.1.3.3.3 Kreditversicherung und langfristiger Kredit

"Der Bereich der Außenwirtschaftsbeziehungen ist, wie der gesamte Reproduktionsprozeß, in seiner Kontinuität von Störungen bedroht. Ein wesentlicher Teil dieser Störungen, die durch zufällige, schadenstiftende Ereignisse ausgelöst, kann durch die Inanspruchnahme finanzieller Sicherungsfonds ausgeglichen werden. Für ihre Bildung und Verteilung gibt es im Prinzip drei Methoden: Die zentralisierte Fondsbildung im Staatshaushalt, die zentralisierte Fondsbildung bei einer Versicherungsinstitution und die dezentralisierte Fondsbildung bei den selbständigen wirtschaftlichen Einheiten".¹

Im Falle der Sowjetunion ist mit der Versicherungsinstitution die - wahrscheinlich 1948 oder 1949 gegründete - INGOSSTRACH gemeint. Sie "organisiert und betreibt in der UdSSR und im Ausland die Versicherung von Ladungen, Schiffen, Waren und anderer Vermögensinteressen, die mit dem Verkehr verbunden sind und zur Einfuhr, Ausfuhr, Kobotage oder dem Transit-Verkehr gehören; (ferner) die Versicherung von sowjetischen Vermögen im Auslande und auch von Vermögen und Vermögensinteressen ausländischer natürlicher und juristischer Personen und die Lebensversicherung ausländischer Staatsangehöriger im Ausland. Außerdem betreibt (Ingosstrach) weitverzweigte Rückversicherungs-Operationen durch Annahme und Abgabe von Risiken im Verkehr mit ausländischen Versicherungs-Gesellschaften und -Anstalten".² Der sowjetische Staat haftet, und das verdient hervorgehoben zu werden, n i c h t für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Haftungsmittel sind der Gründungs- und der Reservefonds - letzterer wird jährlich um die Hälfte des Gewinns erhöht (die

1) NEETZEL, Ludwig/ZSCHOCKELT, Wolfgang: Finanzielle Sicherungsfonds im Bereich der Außenwirtschaftsbeziehungen. In: Geld und Kreditversicherung (Ausgabe der Deutschen Finanzwirtschaft), 21. Jg. (1967), Nr. 5, S. 13.

2) JESCHOFF, I.: Die auswärtige Versicherung. In: Handbuch über den Außenhandel. Moskau (o.J.), S. 200; zitiert nach SCHÜTTE, Ehrenfried: a.a.O., S. 289.

andere Hälfte wird an den Staatshaushalt abgeführt) - sowie Prämienüberträge, Schadensreserven sowie sonstige nicht näher spezifizierte Fonds und Reserven. Der recht umfangreiche Aufgabenkatalog wird von der Zentrale in Moskau sowie von den zahlreichen Außenstellen wahrgenommen. Zu ihnen gehören einerseits die Niederlassungen in der UdSSR, zum anderen aber auch General-Vertretungen, Vertretungen, Abteilungen, Agenturen und Büros im Ausland. Außenstellen bestehen in den bedeutendsten Häfen der Sowjetunion, in anderen sozialistischen, aber auch in kapitalistischen Ländern.¹

In unserem Zusammenhang interessiert besonders, wie die Ingosstrach die Exportkredit-Versicherung bei Lieferungen kapitalistischer Länder in die Sowjetunion und gegebenenfalls andere sozialistische Länder (ost- wie außereuropäische) organisiert hat.

Mitte der fünfziger Jahre hatte Ingosstrach mit westlichen Geschäftsbanken und Industrieunternehmungen Generalpolice abgeschlossen. Im Rahmen der dort vereinbarten Bedingungen konnten Geschäftsbanken für sich und ihre Kunden (für eigene und für fremde Rechnung) Exportkreditversicherungen abschließen. Die Verträge wurden dann von Ingosstrach innerhalb weniger Tage durch Fernschreiben bestätigt. Diese im Verhältnis zum HERMES-Verfahren überaus schnelle Bearbeitung wird von der Wirtschaftspraxis noch heute als beispielhaft hervorgehoben. Leider kündigte Ingosstrach die mit westdeutschen Unternehmungen vereinbarten Generalpolice gegen 1968 auf. Danach versicherte sie westdeutsche Exportkredite nur noch von Fall zu Fall. Anträge auf Einzelpolice kann der Exporteur direkt an Ingosstrach (Moskau) oder über seine Hausbank stellen, was besonders dann Erfolg verspricht, wenn diese vorher eine Generalpolice hatte.

1) Alle Details nach SCHÜTTE, Ehrenfried: a.a.O., S. 290.

Ingosstrach unterhält aber auch Tochtergesellschaften im westlichen Ausland:¹

- die 1925 gegründete BLACK SEA & BALTIC GENERAL INSURANCE COMPANY, London (vorwiegend Transportversicherung);
- die 1925 gegründete SCHWARZMEER-OSTSEE TRANSPORT-VERSICHERUNGS-AG, Hamburg (vorwiegend Transportversicherung);
- die 1949 in Ost-Berlin gegründete SCHWARZMEER-OSTSEE ALLGEMEINE VERSICHERUNGS-AG, 1957 in die DEUTSCHE AUSLANDS- UND RÜCKVERSICHERUNGS-AG (DARAG) umgewandelt;
- die 1958 gegründete "GARANT"-VERSICHERUNGS-AG, Wien; sie allein ist für u n s von Bedeutung.

Die "Garant" wurde von Ingosstrach und Sowfracht mit einem Kapital von 6 Mio ÖS (1960 bereits auf 36 Mio ÖS erhöht und voll einbezahlt) nach österreichischem Recht gegründet.² SCHÜTTE sieht den Anlaß zur Gründung in der Versicherung österreichischer Reparationslieferungen an die UdSSR,³ RAMBOUSEK dagegen meint, "eine ansehnliche Reduktion der 1955 ausgehandelten Reparationslieferungen von Erdöl" habe Österreich veranlaßt, der Sowjetunion die Konzession für eine Versicherungsgesellschaft zu erteilen.⁴ In zahlreichen Versicherungszweigen innerhalb und außerhalb Österreichs tätig, erstreckte sich die Versicherung von Exportkrediten und Transporten anfänglich vorwiegend auf österreichische Lieferungen.⁵ Bald jedoch wurde dieser Geschäftszweig immer mehr auf alle in sozialistische Länder liefernde kapitalistische Länder ausgedehnt.⁶ RAMBOUSEK

1) SCHÜTTE, Ehrenfried: a.a.O., S. 284-287 und 296-297.

2) RAMBOUSEK, Hans-Georg: "Garant" für den Brückenschlag - Die sowjetische Versicherungsgesellschaft in Österreich -. In: Der Volkswirt, 20. Jg. (1966, Nr. 5), S. 536.

3) SCHÜTTE, Ehrenfried: a.a.O., S. 297.

4) RAMBOUSEK, Hans-Georg: a.a.O., S. 536.

5) Vgl. SCHÜTTE, Ehrenfried: a.a.O., S. 297.

6) O.V.: Geschäfte mit der Wiener Tochter. In: Der Volkswirt, 16. Jg. (1962, Nr. 48), S. 2516. Vgl. auch RAMBOUSEK, Hans-Georg: a.a.O., S. 537.

schreibt 1966: "Viel größer ist das Versicherungsgeschäft mit außerhalb Österreichs beheimateten westlichen Firmen und weit über die Hälfte ihres gesamten Geschäftsumsatzes entfällt auf das Deutschlandgeschäft".¹ Die daher naheliegende Zulassung einer sowjetischen Export-Kreditversicherungs-Gesellschaft in der Bundesrepublik wurde allerdings erstmals 1970 erwogen.²

"Garant" indes vertritt nicht nur die kommerziellen Interessen von Ingosstrach und damit der Sowjetunion im Ausland, sondern dient gleichermaßen als Instrument, außenpolitische Ziele durchzusetzen. So lehnte es die Gesellschaft Ende 1968 - zu Beginn einer neuerlichen "Osthandels-Offensive" der Bundesrepublik - plötzlich ab, westdeutsche Exporte in sozialistische Länder wie Bulgarien, Jugoslawien und Nordkorea in Deckung zu nehmen. Von dieser Maßnahme waren andere westliche Länder nicht betroffen, so daß man annehmen darf, es ging der Sowjetunion darum, den Handel der Bundesrepublik mit anderen sozialistischen Ländern nicht zu unterstützen, wenn nicht sogar ihn einzuschränken.³

Die Kreditgewährung selbst besorgen sowjetische Banken im Ausland, bei denen es sich ausnahmslos um Gründungen der sowjetischen Notenbank, der Bank für Außenhandel der UdSSR sowie anderer sowjetischer Institutionen handelt, denen sie auch 100 %-ig gehören. Insgesamt gibt es drei Institute; alle nehmen sich der Finanzierung des Ost-West-Handels besonders an, betreiben jedoch auch andere Bankgeschäfte. Die 1919 gegründete MOSCOW NARODNY BANK LTD., London; die 1921 gegründete BANQUE COMMERCIALE POUR L'EUROPE DU NORD, Paris, und die 1966 gegründete WOSCHOD HANDELSBANK AG,

1) RAMBOUSEK, Hans-Georg: a.a.O., S. 536.

2) O.V.: Sowjetversicherung für den Osthandel? In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg. Nr. 278, v. 1.12.70, S. 1.

3) O.V.: Sowjetische Störmanöver im Handel? Exportkreditversicherung lehnt Deckung für Deutsche ab. In: FAZ, Nr. 255, v. 1.11.68, S. 17.

Zürich.¹ Alle drei Institute unterliegen dem Recht ihrer Sitzstaaten. Das bedeutendste von ihnen ist die Moscow Narodny Bank Ltd., die Niederlassungen in New York, Paris, Berlin (Ost) und Beirut unterhält² und 1967 auch in Frankfurt a.M. eine Filiale eröffnen wollte,³ was bislang jedoch nicht geschehen ist. Sie ist voll im Besitz der sowjetischen Notenbank (GOSBANK), der Bank für Außenhandel (WNESCHTORGBANK) und der sowjetischen Investitionsbank (STROJBANK)⁴ sowie sowjetischer Außenhandelsvereinigungen. Im Jahre 1959, als es noch kein entsprechendes Spezialinstitut in den westlichen Ländern hierfür gab, begann sie, das Schwergewicht ihrer Tätigkeit auf die langfristige Finanzierung des Ost-West-Handels zu legen.⁵ Der "chairman" der Bank führte hierzu aus: "As a specialist East-West trade bank, being based in London has meant that we have been in a convenient position to finance the East-West trade of the sterling area and Western Europe, which accounts for approximately 80 per cent of World East-West trade".⁶

Mag die Mitwirkung der drei sowjetischen Institute im Ausland bei der Finanzierung von Lieferungen in sozialistische Länder auch erfolgreich gewesen sein, den Kreditbedarf der Sowjetunion vermochten sie offenbar nicht zu befriedigen. In den Jahren 1964 bis 1969 hat die UdSSR mit westeuropäischen Ländern langfristige Kreditverträge über insgesamt 1,28 Mrd US-Dollar und einer Laufzeit von 10 bis 15 Jahren

1) GARVY, George: a.a.O., S. 107.

2) Ebenda, S. 107-108.

3) O.V.: Sowjets ante portas. In: Der Volkswirt, 21. Jg. (1967, Nr. 1), S. 7-8.

4) Zur Organisation und Aufgabe der drei genannten Institute vgl. MENZ, Gertraud: Das sowjetische Bankensystem. Berlin 1963, S. 51-64 und S. 73 ff.

5) O.V.: Interview with Mr. Doubonossov, chairman of the Moscow Narodny Bank in London. In: The Banker, Vol. CXVII (March 1967, No 493), p 193.

6) Ebenda, S. 197.

abgeschlossen, die sich wie folgt aufteilen:¹

Frankreich	510 Mio
Italien	417 Mio
England	257 Mio
Österreich	97 Mio

Größtes Einzelprojekt war mit 363 Mio US-Dollar das von FIAT errichtete PKW-Werk in Togliatti an der Wolga mit einer Jahresproduktion von 600.000 PKWs vom Typ 124. In der oben genannten Kreditsumme von 1,28 Mrd US-Dollar sind nicht die Kredite im Zusammenhang mit den 1968 bis 1970 zwischen der Sowjetunion und der Bundesrepublik, Italien und Österreich abgeschlossenen "Erdgas/Röhren-Geschäften" enthalten. Sie belaufen sich auf 600 Mio US-Dollar, haben eine Laufzeit von 20 bis 23 Jahren und sollen durch sowjetische Gegenlieferungen getilgt werden. Im Jahre 1970 schließlich hatte Frankreich einen Kredit in Höhe von 810 Mio, die Bundesrepublik in Höhe von 400 Mio und Italien in Höhe von ca. 200 Mio US-Dollar gewährt.² Selbst wenn man berücksichtigt, daß die Kredite der Bundesrepublik und Italiens ganz oder teilweise in der genannten Zahl der "Erdgas/Röhren-Geschäfte" enthalten sind, dürfte die Sowjetunion 1971 bei westlichen Ländern mit über 2 Mrd US-Dollar (10 bis 15 Jahre Laufzeit) verschuldet sein.

Damit schließt sich der Kreis unserer Überlegungen: wir stoßen wieder auf Verrechnungsabkommen und Kompensationsgeschäfte, da die Sowjetunion auch bei der finanziellen Abwicklung von Industrieanlagen-Importen letztlich auf einen organisierten Naturaltausch abzielt. Lieferungen von Industrieanlagen in die Sowjetunion sind - wie in alle Länder - mit langfristigen Krediten gekoppelt, die einschließ-

1) O.V.: Zinswettlauf der Weststaaten im Geschäft mit den Sowjets. Andererseits gibt Moskau politische Kredite in alle Welt. In: Industriekurier, Nr. 79, v. 27.5.70, S. 1.

2) O.V.: Japan stark im Kommen. Sowjethandel mit Westdrall. Selbst die USA konnten ihr Sowjetgeschäft verdoppeln. In: Industriekurier, Nr. 111, v. 4.8.70, S. 9.

lich Zinsen in entsprechenden Abständen rückzahlbar sind - entweder mit kompensierenden Gegenlieferungen¹ oder mit konvertierbaren Zahlungsmitteln. Zwar "besteht ... im Osten hohe Nachfrage, jedoch ohne gleichwertige Zahlungs- oder Gegenlieferungsfähigkeit".² Damit ergibt sich für die osteuropäischen Länder das Problem, Kredite zu den vereinbarten Terminen (normalerweise jeweils alle sechs Monate über die gesamte Laufzeit) durch Gegenlieferungen sicher abzulösen.

So begannen sie schon 1966 eine Konzeption zu propagieren, die es ihnen erlaubt, Industrieanlagen aus westlichen Ländern zu beziehen, ohne die hierfür notwendigen Devisen aufbringen zu müssen.³ Durch "zwischenbetriebliche Kooperation" mit westeuropäischen Unternehmungen hoffen sie, ihren technischen Rückstand aufzuholen und gleichzeitig das gewünschte, bislang jedoch nicht immer realisierbare Gesamtlieferungsvolumen zu erreichen: sie verlangen die Lieferung von Industrieanlagen auf der Basis von Krediten, die nach Inbetriebnahme der Anlage durch damit hergestellte Erzeugnisse zurückgezahlt werden sollen. Um diese Form der "Tilgung" sicherzustellen, müssen die westeuropäischen Unternehmungen in der Regel über zehn Jahre laufende Abnahme-

- 1) STÄCKER, Hans-Georg: Vertriebsprobleme im Handel mit Staatshandelsländern in europäischer Sicht. In: Betriebswirtschaftliche Umschau, 38. Jg. (1968, Nr. 7/8), S. 236-237.
- 2) HAHN, Karl: Bericht im Namen des Ausschusses für Außenwirtschaftsbeziehungen über die Probleme der Handelsbeziehungen zwischen der Gemeinschaft und den Staatshandelsländern Osteuropas. In: Europäisches Parlament. Sitzungsdokumente 1967-1968. Dok. 205, v. 6. März 1968, S. 14.
- 3) O.V.: Rumänien schlägt Österreich Kooperation vor. Die Österreicher haben mit Polen keine guten Erfahrungen gemacht. In: Blick durch die Wirtschaft, 10. Jg., Nr. 130, v. 8.6.67, S. 2. Eine Zusammenstellung denkbarer Kooperations-Formen zwischen "sozialistischen" Betrieben und "kapitalistischen" Unternehmungen findet sich bei SOHN, Karl-Heinz: Die Wirtschaftsbeziehungen der Bundesrepublik Deutschland mit den Ländern Osteuropas. In: Beiträge zur Wirtschafts- und Gesellschaftsgestaltung, a.a.O., S. 470-471.

verpflichtungen eingehen.¹ Diese Konzeption aber erfüllt nicht im mindesten die von uns herausgearbeiteten Merkmale echter Kooperation;² zudem liegen die Vorteile einseitig bei den RGW-Ländern. Auch die zweite von den osteuropäischen Ländern in den Vordergrund gerückte Form sogenannter zwischenbetrieblicher Kooperation auf der Basis von Lizenzvereinbarungen,³ stellt weder eine Alternative zur Kompensation noch zum Ausgleich in konvertierbaren Zahlungsmitteln dar.⁴ Denn "das Problem der Unausgeglichenheit der Handelsbilanz wird ... hierdurch nicht gelöst".⁵ Wenn SOHN in den bislang bekanntgewordenen Formen der Zusammenarbeit, die er fälschlicherweise als Kooperation bezeichnet, eine den Austausch von Waren und Dienstleistungen wesentlich belebende Komponente sieht und deshalb weitere westdeutsche Zugeständnisse in dieser Richtung fordert,⁶ muß ihm zweierlei entgegengehalten werden:

-
- 1) O.V.: Die Verhandlungen mit Polen erwiesen sich als schwierig. In: FAZ, Nr. 301, v. 30.12.69, S. 13.
 - 2) Vgl. auch: KNOBLICH, Hans: Zwischenbetriebliche Kooperation. Wesen, Formen und Ziele. In: ZfB, 39. Jg. (1969, Nr. 8), S. 501-504; POHLE, Wolfgang: Vorteile und Nachteile wirtschaftlicher Kooperation und Konzentration. In: Der Langfristige Kredit, 20. Jg. (1969, H. 1-2), S. 18-19.
 - 3) Vgl.: MOECKE, Hans-Jürgen: Lizenzverträge mit dem Osten. In: Ost-West-Handel im Zeichen der Entspannung. Liberalisierung - Kooperation. In: Beiheft zu der Volkswirt, 21. Jg. (1967, Nr. 21), v. 26. Mai 1967, S. 6-9; LIEKEFETT, Karlheinz: Lizenzverträge mit sozialistischen Ländern. "Strikte Parallelität" der Entwicklung gefordert/ Meist nur Pauschalvergütung/Wunsch nach Kooperation. In: Blick durch die Wirtschaft, 12. Jg., Nr. 46, v. 24.2.69, S. 4.
 - 4) SIECH, Werner: Lizenzen in den sozialistischen Ländern. In: Betriebswirtschaftliche Umschau, 39. Jg. (1969, Nr. 11), S. 377.
 - 5) STÄCKER, Hans-Georg: a.a.O., S. 238.
 - 6) SOHN, Karl-Heinz: a.a.O., S. 475.

- Die Kooperations-Vereinbarungen, auf welche SOHN seine These stützt,¹ sind nicht nur in der Zahl viel zu geringfügig,² sondern auch in ihrem wirtschaftlichen Gewicht.
- Nicht durch Zugeständnisse westlicher Unternehmungen ist die Realisation wirtschaftlich bedeutsamer Überkommen zu erwarten, sondern vielmehr durch eine etwa der jugoslawischen Konzeption entsprechende Anpassung der RGW-Länder an privatwirtschaftliche Verhältnisse.³

Solange solche Zugeständnisse von den RGW-Ländern, insonderheit von der Sowjetunion abgelehnt werden, bleibt als "einschneidendste Beschränkung des Handels mit den Staatshandelsländern ..., daß nur Waren und Dienstleistungen, nicht aber - wie zwischen westlichen Ländern - in erheblichem Umfang Kapital und Arbeit ausgetauscht werden".⁴

2.2 Westdeutsche Wirtschaftsordnung

=====

Wollen wir nun jene Bedingungen beim Industrieanlagen-Export aufdecken, die sich aus der westdeutschen Wirtschaftsordnung herleiten, so steht ebenfalls im Vordergrund die Gestaltung der a u ß e n wirtschaftlichen Beziehungen. Prinzipiell könnten wir sie, im Unterschied zur Sowjetunion, isoliert von der Binnenwirtschaft untersuchen, weil die enge Verklammerung beider Bereiche über die zentrale Wirtschaftsplanung nicht gegeben ist. Da jedoch binnenwirtschaftliche Ordnungsprinzipien erklärtes Vorbild für die

- 1) SOHN, Karl-Heinz: a.a.O., S. 470, Fußn. 14.
- 2) Mehr Beispiele bringt SCHOEN, Hans Dieter: Chancen, Erfordernisse und Probleme der Unternehmenskooperation mit osteuropäischen Staatsbetrieben. In: Wachsende Aufgaben der Betriebswirtschaft im Europäischen Markt. Berlin 1967, S. 126-128 und 139-142.
- 3) JUGOSLOVENSKA BANKA ZA SPOLJNU TRGOVINU (Hrsg.): Regulations on Joint Investment of Domestic and Foreign Partners in Yugoslavia. Beograd, November 1967, S. 5-46. Vgl. auch O.V.: Auslandsinvestitionen in Jugoslawien. Die Möglichkeiten der Partnerschaft. In: NZZ (Fernaussgabe Nr. 284), v. 16.10.69, S. 14.
- 4) HAHN, Karl: a.a.O., S. 7.

Gestaltung außenwirtschaftlicher Beziehungen sind, müssen wir das Zusammenspiel individueller Planung und staatlicher Leitung in diesem Bereich zuvor kurz streifen. Zur Gestaltung der außenwirtschaftlichen Beziehungen werden wir vor allem die staatlichen Einflußmöglichkeiten auf den Außenwirtschaftsverkehr mit der Sowjetunion herausstellen.

Wirtschaftliche Ordnungsprinzipien beruhen auf der gesellschaftspolitischen Konzeption. Wie im Falle der Sowjetunion ist daher von i h r auszugehen.

2.2.1 Gesellschafts- und wirtschaftspolitische Konzeption

Nach dem zweiten Weltkrieg wurde im westlichen Restdeutschland begonnen, "ein demokratisches, föderalistisches Staatswesen mit dezentralisierter Leitung des Wirtschaftsprozesses zu etablieren".¹ Seit der Währungsreform² - und somit bereits vor Inkrafttreten des Grundgesetzes³ - bestimmt die Idee der sozialen Marktwirtschaft die Gesellschafts- und Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik.⁴

Die im Grundgesetz genannten Grundrechte - insbesondere die Freiheit der Person, freie Wahl des Berufs, des Arbeitsplatzes und der Ausbildung sowie die Gewährleistung des Privateigentums und des Erbrechts⁵ - mögen den Ein-

- 1) HÖBICH, Michael: Auf dem 4. Platz in der Welt? Wirtschaft in der Bundesrepublik. Hannover 1969, S. 7.
- 2) ERHARD, Ludwig: Deutsche Wirtschaftspolitik. Der Weg der Sozialen Marktwirtschaft. Düsseldorf-Wien-Frankfurt/M. 1962, S. 69 und 388.
- 3) C.H. BECK'SCHE VERLAGSBUCHHANDLUNG (Hrsg.): 1. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland. In: Deutsche Gesetze. Sammlung des Zivil-, Straf- und Verfahrensrechts. Loseblatts. 14.-38. Aufl. München und Berlin, Stand November 1965, S. 45; Art. 145 (im folgenden zitiert als GRUNDGESETZ ...)
- 4) ERHARD, Ludwig: a.a.O., S. 480. Vgl. auch: KLEPS, Karlheinz: Langfristige Wirtschaftspolitik in Westeuropa. Die neuen wirtschaftspolitischen Konzeptionen und ihre Problematik. 2. Aufl. Freiburg i. Breisgau (o.J.), S. 307; SCHACHTSCHABEL, Hans G.: a.a.O., S. 89-90.
- 5) GRUNDGESETZ ...: a.a.O., S. 2-3 Art. 2; S. 5, Art. 12 und S. 6, Art. 14.

druck erwecken, man habe allein auf eine marktwirtschaftliche Wirtschaftsordnung abgezielt.¹ Unvereinbar mit ihr ist jedoch die grundsätzlich mögliche - wenn auch entschädigungspflichtige - Vergesellschaftung des Eigentums.² Weiterhin erweist sich auch das mit den genannten Freiheiten zum Ausdruck gebrachte Prinzip *i n d i v i d u e l l e r* Planung nicht als hinreichend eindeutig bestimmt.³ Auf eine tendenzielle Einschränkung individueller Planungsfreiheit weisen allgemein der zunehmende Staatsinterventionismus⁴ sowie speziell das "Stabilitätsgesetz"⁵ hin.

Schon diese wenigen Ausführungen machen deutlich, daß "es sich bei den wirtschaftspolitisch relevanten Bestimmungen des Grundgesetzes ... um allgemeine Regeln handelt, die innerhalb gewisser Grenzen und damit entsprechend der Neutralitätslehre durchaus unterschiedliche Interpretationen zulassen und der Ausgestaltung durch politische Mehrheitsentscheidungen bedürfen".⁶ Da ein ausdrücklicher Hinweis

- 1) NIPPERDEY ist der Meinung, das Grundgesetz enthalte "eine formelle und verfassungsmäßige Entscheidung für die soziale Marktwirtschaft", vgl. NIPPERDEY, Hans C.: Wirtschaftsverfassung und Grundgesetz. In: Verwaltung im modernen Staat, a.a.O., S. 45.
Zur verfassungsrechtlichen Kontroverse über diese Frage vgl.: LAMPERT, Heinz: Die Wirtschafts- und Sozialordnung der Bundesrepublik Deutschland. München-Wien 1965, S. 61-66; KLEPS, Karlheinz: a.a.O., S. 310-311.
- 2) GRUNDGESETZ ...: a.a.O., S. 6, Art. 15.
- 3) HÖBICH, Michael: a.a.O., S. 13 vertritt eine gegenteilige Ansicht.
- 4) KLEPS, Karlheinz: a.a.O., S. 369-374.
- 5) BLUM, Reinhard: Soziale Marktwirtschaft. Habil.-Schr. Tübingen 1969, S. 292. Vgl. auch die kritischen Bemerkungen von ANDERS, Helmut: Zielprojektion und Unternehmensführung. In: FAZ, Nr. 34, v. 10.2.70, S. 13.
- 6) KLEPS, Karlheinz: a.a.O., S. 312.

auf eine bestimmte Wirtschaftsordnung nicht gegeben wird, kann man davon ausgehen, daß Parlament und Regierung im Grunde genommen in der Wahl der gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Konzeption frei sind, solange kein "Grundrecht im seinem Wesensgehalt angetastet"¹ wird.

Die soziale Marktwirtschaft wird von MÜLLER-ARMACK "als eine ordnungspolitische Idee definiert ..., deren Ziel es ist, auf der Basis der Wettbewerbswirtschaft die freie Initiative mit einem gerade durch die marktwirtschaftliche Leistung gesicherten sozialen Fortschritt zu verbinden".²

Ein wesentliches Element dieser Wirtschaftsordnung scheint mithin die freie Marktwirtschaft, die WEBER wie folgt charakterisiert:³

- "Es besteht unbeschränkte persönliche Freiheit, unbeschränktes Privateigentum und freie Bewegungsmöglichkeit; jeder kann über seine Arbeitskraft, seinen Boden, seinen Kapitalbesitz verfügen, wie er will; gleichzeitig ist Freiheit der Konsumwahl gesichert.
- Das Ertragsstreben der einzelnen wird durch den Wettbewerb zahlreicher Interessenten in Schranken gehalten, besonders durch Preise, die sich beim Ringen zwischen Angebot und Nachfrage am 'Markt' bilden".

Für die freie Marktwirtschaft scheint - anders als in sozialistischen Ländern - eine logische Ableitung wirtschaftspolitischer Zielsetzungen aus übergeordneten gesellschaftlichen Vorstellungen nicht möglich zu sein. Die Wirtschaft scheint hier von der Gesellschaft losgelöst, da "insbesondere der Staat wie aber auch jede irgendwie geartete Organisation als gestaltende und ordnende Träger wirtschaftspolitischer Aktivität ausgeklammert"⁴ sind. Diese wirtschaftspolitische Konzeption beruht auf dem Privateigentum an Produktionsmitteln sowie auf dezentralisierter Planung

1) GRUNDGESETZ ...: a.a.O., S. 7, Art. 19.

2) MÜLLER-ARMACK, Alfred: Soziale Marktwirtschaft. In: HdSW, 9. Bd., a.a.O., S. 390. Vgl. auch Ders.: Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft. Hamburg 1947, S. 88.

3) WEBER, Adolf: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung. 7. Aufl. Berlin 1958, S. 161.

4) SCHACHTSCHABEL, Hans G.: a.a.O., S. 63.

der einzelnen privaten Wirtschaftssubjekte.¹ Durch die fast völlige Dispositionsfreiheit erhofft man sich "ein Maximum an produktiven Erfolgen und Ergebnissen, ... die sich summativ als laufende Steigerung des Sozialprodukts niederschlagen".² Ein letztes übergeordnetes gesellschaftliches Ziel - als Alternative zum Kommunismus - fehlt.

Der dieser Wirtschaftsordnung zugeschriebene Mechanismus³ blieb im kapitalistischen "Laissez-faire-Liberalismus"⁴ völlig sich selbst überlassen. Aufgrund der schlechten Erfahrungen, die man damit gemacht hatte, verlangt die Idee der sozialen Marktwirtschaft, daß staatliche Instanzen den gesamtwirtschaftlichen Prozeß nach sozialen Gesichtspunkten lenken, das wirtschaftliche Geschehen in der Bundesrepublik sich also nicht selbst überlassen bleibt. "Eingriffe in den marktwirtschaftlichen Prozeß hängen von der jeweiligen wirtschaftlichen Situation und insbesondere von den geltenden wirtschafts- und gesellschaftlichen Leitbildern und Zielsetzungen ab".⁵ In diesem Sinne erfordert die Realisation des Grundgedankens der sozialen Marktwirtschaft eine operationale Synthese "von rechtsstaatlich gesicherter Freiheit (wirtschaftliche Freiheit und freiheitliche Ordnung überhaupt) und sozialstaatlichen Idealen (soziale Sicherheit und soziale Gerechtigkeit)".⁶ Damit

1) SCHNEIDER, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie. I. Teil: Theorie des Wirtschaftskreislaufs. 10. Aufl. Tübingen 1963, S. 15-17.

2) SCHACHTSCHABEL, Hans G.: a.a.O., S. 59.

3) Vgl. BRESCIANI-TURRONI, Constantino: Einführung in die Wirtschaftspolitik. Mit einem Geleitwort von Luigi Einaudi. (Aus dem Italienischen übersetzt). Bern 1948, S. 50-68, insbes. S. 50 und 58-59.

4) Vgl.: HAYEK, Friedrich A. von: Liberalismus: (I) Politischer Liberalismus. In: HdSW, 6. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, S. 591-596; MISES, Ludwig von: Liberalismus: (II) Wirtschaftlicher Liberalismus. In: HdSW, 6. Bd., a.a.O., S. 596-603.

5) HEGELHEIMER, Armin: Wirtschaftslenkung und Preisintervention. Ziele und Probleme der staatlichen Preispolitik in einer gelenkten Wirtschaft, dargestellt am Beispiel der deutschen Wirtschaftslenkung und der französischen Planification. Berlin 1969, S. 32.

6) HÖBICH, Michael: a.a.O., S. 12.

aber wächst dem Adjektiv "sozial" erhebliche Bedeutung zu, weil mit seiner inhaltlichen Auslegung die gesamtwirtschaftlichen Ziele und zugleich der Erfolgsmaßstab für die zum Zweck der Zielerreichung ergriffenen Maßnahmen determiniert werden. Da übergeordnete gesellschaftliche Ziele fehlen, wird man davon ausgehen müssen, daß "ein Wirtschaftssystem ... den Lebensbedürfnissen der Bevölkerung und den in ihr herrschenden Zielvorstellungen"¹ entsprechen sollte. Unternimmt man den Versuch, aus der Literatur die in der Bevölkerung der Bundesrepublik herrschenden Zielvorstellungen zu klären, ergeben sich erhebliche Schwierigkeiten. Zwar findet der Ausdruck "sozial" viele Interpreten,² doch sind die gebotenen Umschreibungen nicht operational, für eine soziale Wirtschaftslenkung mithin nicht verwendbar.³ Um den Ansprüchen einer solchen wirtschaftspolitischen Konzeption⁴ zu genügen, würde es auch nicht ausreichen, lediglich "die gesellschaftspolitischen Zielsetzungen der Sozialen Marktwirtschaft stärker in den Vordergrund zu stellen".⁵ Folgerichtig fordert BLUM mit der Begründung, daß "die soziale Marktwirtschaft ... dazu neigt, Wachstumspolitik zur besten Sozialpolitik zu erheben",⁶ eine neue geistige Durchdringung.

1) HÖBICH, Michael: a.a.O., S. 9.

2) Vgl. unter anderen: MÜLLER-ARMACK, Alfred: Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft, a.a.O., S. 108-110; PREISER, Erich: Die Zukunft unserer Wirtschaftsordnung. Eine Betrachtung über Kapitalismus und Soziale Marktwirtschaft. 3. Aufl. Göttingen 1960, S. 57-58; NIPPERDEY, Hans C.: a.a.O., S. 33.

3) Von SERAPHIM wurde der Versuch unternommen, wirtschaftspolitische Zielsetzungen und Mitteleinsätze in verschiedenen Ordnungsformen theoretisch in den Griff zu bekommen. Vgl. SERAPHIM, Hans-Jürgen: a.a.O., S. 263.

4) Vgl. SCHACHTSCHABEL, Hans G.: a.a.O., S. 15.

5) MÜLLER-ARMACK, Alfred: Das gesellschaftspolitische Leitbild der Sozialen Marktwirtschaft. In: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration. Freiburg i. Breisgau 1966, S. 301.

6) BLUM, Reinhard: a.a.O., S. 297. Ähnlich auch KLEPS, Karlheinz: a.a.O., S. 309.

Ein in sich geschlossenes, gesellschafts- und wirtschafts- politische Sachverhalte umschließendes Zielsystem ist also auch für die s o z i a l e Marktwirtschaft nicht vorhanden.¹ Ebenso wie in der Bundesrepublik fehlt es in den übrigen, die EUROPÄISCHE WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFT (EWG) bildenden fünf Ländern.² Für den integrierten Wirtschaftsraum als Ganzes jedoch - "ein streng wettbewerblicher Markt im Inneren ... mit binnenmarktähnlichen Verhältnissen"³ - gilt die Formel: "Wettbewerbsordnung ist ebenso Wirtschaftsordnung wie Gesellschaftsordnung".⁴

Als Basis der weiteren Überlegungen wählen wir die Erklärung des gegenwärtig in der Bundesrepublik realisierten Wirtschaftssystems, wie sie WEDDIGEN relativ kurz und treffend gibt:⁵

"Die sozial gelenkte Marktwirtschaft nimmt unter dem Gesichtspunkt ihres Produktivitätsziels ... Nachteile der Wirtschaftsfreiheit nur soweit in Kauf, als die produktive Synthese von individueller Freiheit und kollektiver Bindung der Wirtschaft eine gewisse Selbstbestimmung und Selbstverantwortung des Einzelnen und seiner Gruppe fordert. Im übrigen sucht diese Wirtschaftslenkung mit kollektiven Regelungen und Direktiven, die in ihrem Gehalt an autoritärer Bindung so zurückhaltend wie möglich dosiert sind, den Gründen des Elastizitätsmangels entgegenzuwirken".

-
- 1) Ansätze dazu finden sich bei BAUMGARTEN, Peter/MÜCKL, Wolfgang: Wirtschaftspolitische Zielkonflikte in der Bundesrepublik Deutschland. Eine theoretische und empirische Untersuchung. Tübingen 1969.
 - 2) Eine Darstellung der Wirtschaftssysteme findet sich bei KLEPS, Karlheinz: a.a.O., S. 69-132, 171-197, 256-291 und 387-405.
 - 3) MÜLLER-ARMACK, Alfred: Die Wirtschaftsordnung des Gemeinsamen Marktes. In: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik, a.a.O., S. 405.
 - 4) GROEBEN, Hans von der: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft als Motor der gesellschaftlichen und politischen Integration. Tübingen 1970, S. 12.
 - 5) WEDDIGEN, Walter: Grundzüge der Allgemeinen Volkswirtschaftspolitik. Wiesbaden 1966, S. 109.

Diese, durch kollektive Regelungen und Direktiven bewirkte staatliche Wirtschaftslenkung, die auf eine leistungs- und sozialadäquate Wohlstandsmehrung abzielt, wird von der Rechtsordnung, insbesondere der Wirtschaftsverfassung bestimmt und auch beschränkt.¹ MEINHOLD weist jedoch mit Recht darauf hin, daß es "eine Wirtschaftsverfassung als ... komplexen, in sich geschlossenen und ... gegenüber den Verfassungen anderer Lebensbereiche klar abgegrenzten Begriff"² nicht gibt. Deshalb sollen "unter Wirtschaftsverfassung ... die in der Staatsverfassung, in Gesetzen, Rechtsverordnungen u. Verwaltungsakten ... enthaltenen wirtschaftlich relevanten Normen"³ verstanden werden. Sie prägen in ihrer Gesamtheit⁴ die Eigenart eines Wirtschaftssystems und determinieren zugleich den rechtlichen Entscheidungsrahmen der Wirtschaftssubjekte. Für die Bundesrepublik ist dabei zu berücksichtigen, daß die EWG-Länder im Bemühen um eine wirtschaftliche und politische Gemeinschaft nationalstaatliche Befugnisse auf eine übernationalen Organisation übertragen haben. Den rechtlichen Rahmen für einzelwirtschaftliche Entscheidungen setzen mithin nicht allein kollektive Regelungen und Direktiven der Bundesrepublik.

-
- 1) BÖHM, Franz: Freiheitsordnung und soziale Frage. In: Grundsatzfragen der Wirtschaftsordnung. Ein Vortragszyklus veranstaltet von der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Freien Universität Berlin Sommersemester 1953. Berlin 1954, S. 74-95. Vgl. auch Ders.: Der Rechtsstaat und der soziale Wohlfahrtsstaat. In: Grundsatzfragen der Wirtschaftsordnung, a.a.O., S. 111-123.
 - 2) MEINHOLD, Helmut: Widersprüche in unserer Wirtschaftsverfassung. In: Grundsatzfragen der Wirtschaftsordnung, a.a.O., S. 175. Vgl. auch NIPPERDEY, Hans C.: a.a.O., S. 30-32.
 - 3) LAMPERT, Heinz: a.a.O., S. 60. Vgl. auch: WEDDIGEN, Walter: a.a.O., S. 40; SERAPHIM, Hans-Jürgen: a.a.O., S. 310.
 - 4) Eine Zusammenstellung findet sich bei LAMPERT, Heinz: a.a.O., S. 68-69.

2.2.2 Individuelle Planung und staatliche Lenkung der Wirtschaft

"In unserer Wirtschaft ist der Staat in zweierlei Weise am Ablauf der Wirtschaft beteiligt: auf der einen Seite organisiert und leitet er selbst einen Teil des Produktionsprozesses, auf der anderen Seite greift er abgabenerhebend, lenkend, regelnd und ergänzend in den der privaten Planung unterliegenden Teil des Produktionsprozesses ein".¹

Von einigen Ausnahmen abgesehen - die deshalb auch mit der sozialen Marktwirtschaft unvereinbar sind² - verfolgt der Staat mit seinen Unternehmungen soziale Ziele, indem er kollektive Bedürfnisse befriedigt, die in gleicher Weise von erwerbswirtschaftlich betriebenen Unternehmungen (aufgrund ihrer anderen Zielsetzung) nicht befriedigt werden können.

"Einen völlig anderen Charakter besitzt der Wirtschaftsplan des Staates innerhalb des zweiten großen Bereiches seiner Aktivität: der Lenkung, Regulierung und Ergänzung der Wirtschaftspläne des privaten Sektors".³ Im Unterschied zur Sowjetunion sollten eigentlich staatliche Eingriffe allein durch markt k o n f o r m e Mittel der allgemeinen Wirtschaftspolitik, speziell der Geld- und Fiskalpolitik erfolgen. Gleichwohl bestehen innerhalb der EWG Bestrebungen, die individuelle Planungsfreiheit unmittelbarer einzuschränken, indem eine "mittelfristige Wirtschaftspolitik" eingeführt wird, die im Kern auf eine gemein-

1) SCHNEIDER, Erich: a.a.O., S. 17.

2) Eine Zusammenstellung der wichtigsten Bundesunternehmungen gibt EMMERICH, Volker: a.a.O., S. 34-35. Zur neueren Entwicklung vgl. O.V.: Vereinigung der Bundesunternehmen in der Viag geplant. Das Konzept des Finanzministeriums/Bundes-Holding mit zunächst 900 Millionen DM Kapital. In: FAZ, Nr. 213, v. 15.9.70, S. 15.

3) SCHNEIDER, Erich: a.a.O., S. 18.

same Wirtschaftsprogrammierung hinausläuft.¹ Das erste derartige Programm wurde für 1966-1970 aufgestellt und beschränkte sich noch auf Voraussagen über die Entwicklung der Bevölkerung und Beschäftigung, des Brutto-Inlandsprodukts nach großen Wirtschaftsbereichen sowie dessen wesentlichen Verwendungsarten (Verbrauch, Investition, etc.).² Für den zweiten Programmierungs-Zeitraum steht bereits folgender, wesentlich erweiterter Themenkreis fest:³

- "Globalprojektionen für 1971-1975 zu konstanten Preisen und erstmals auch zu jeweiligen Preisen mit Vorausschätzungen über den Außenhandel und die öffentlichen Finanzen;
- partielle Aufgliederung dieser Projektionen nach großen Wirtschaftsbereichen;
- Prüfung der Vereinbarkeit zwischen den einzelnen staatlichen Projektionen;
- ein Kapitel über die Außenwirtschaftspolitik;
- ein Kapitel über die öffentliche Finanzpolitik;
- in jedem Fall ein zusammenfassendes Kapitel mit Schlußfolgerungen für die allgemeine Wirtschaftspolitik, die sich auf die aus den Projektionen erarbeiteten Perspektiven stützen".

Diese "mittelfristige Wirtschaftspolitik" ist der in RGW-Ländern praktizierten Perspektivplanung sehr ähnlich, man muß sogar annehmen, daß die "Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft mit zunehmender Integration der EWG durch ein Planungssystem ersetzt" wird.⁴ Um die Hauptziele der Pro-

- 1) SCHACHTSCHABEL, Hans G.: a.a.O., S. 170-171. Ausführlicher zur "mittelfristigen Wirtschaftspolitik" vgl.: DÜRR, Ernst: Probleme der Konjunkturpolitik. Freiburg i. Breisgau 1968, S.105-136; KLEPS, Karlheinz: a.a.O., S. 426-451.
- 2) EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Programm für die mittelfristige Wirtschaftspolitik (1966-1970). In: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, 10. Jg. (1967, Nr. 79), v. 25.4.67, S. 1513-1567.
- 3) EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Zweiter Gesamtbericht über die Tätigkeiten der Gemeinschaften 1968. Brüssel-Luxemburg, Februar 1969, S. 130.
- 4) SCHACHTSCHABEL, Hans G.: a.a.O., S. 170.

grammierung - "Vermeidung von Strukturkrisen, Konjunkturkrisen und Inflation", sowie "Berechnung der Expansionsmöglichkeiten der Wirtschaft"¹ - zu erreichen, werden erhebliche Einengungen des marktwirtschaftlichen Prinzips individueller Planung unumgänglich. Die Notwendigkeit verdeutlicht eine etwas polemische Äußerung von HAUSTEIN, wenngleich er die Möglichkeiten zentraler Planung offenbar überschätzt:²

"Werden unter kapitalistischen Bedingungen richtige Prognosen veröffentlicht und in bestimmten Kreisen der Unternehmer akzeptiert, so werden sie oft durch die ausgelösten Handlungen falsch bzw. falsche werden richtig. Das ... ist ... die logische Konsequenz einer Gesellschaftsordnung, in der die Prognose nicht durch direkte gesamtwirtschaftliche Planung auf einem gesicherten Boden steht ... Erst auf der Grundlage des Plans werden die prognostischen Aussagen zur realen Möglichkeit und schließlich zur objektiven Wirklichkeit".

Als bloße Empfehlung ist die "mittelfristige Wirtschaftspolitik" gegenwärtig indes noch unverbindlich, von den Mitgliedstaaten der EWG also nicht unbedingt zu befolgen.

Charakteristisches Merkmal des westdeutschen Wirtschaftssystems ist, wie bereits erwähnt, der auf Privateigentum an Produktionsmitteln und individueller Planung beruhende prinzipiell freie Wettbewerb. Außer durch staatliche Maßnahmen kann er auch durch private eingeschränkt werden. Bezeichnenderweise forderte daher schon ERHARD: "Der freie Wettbewerb ist ... ein Grundelement unserer demokratischen und ökonomischen Ordnung und darf deshalb durch private Organisationen nicht ausgeschaltet werden".³

Als dominierendes "Mittel zum Schutz des Wettbewerbs"⁴ gilt das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB).⁵

1) DÜRR, Ernst: a.a.O., S. 107.

2) HAUSTEIN, Heinz-Dieter: a.a.O., S. 29-30.

3) ERHARD, Ludwig: a.a.O., S. 272.

4) LAMPERT, Heinz: a.a.O., S. 119.

5) Vgl. C.H. BECK'SCHE VERLAGSBUCHHANDLUNG (Hrsg.): 74. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen. In: Deutsche Gesetze, a.a.O.

Indem "alle Maßnahmen, die zu einer Bindung oder Erstarrung der Preise führen, als mit dem Wesen der Marktwirtschaft unvereinbar konsequent abgelehnt werden",¹ verfolgt das Gesetz die Absicht, Möglichkeiten, wirtschaftliche Machtkonzentrationen zu mißbrauchen, weitgehend einzuschränken und somit denkbaren Ursachen von Elastizitätsmängeln² entgegenzuwirken.

Konzentrationen, darüber sollte man sich aber auch im klaren sein, sind nicht in jedem Falle negativ zu beurteilen: sie "können ebensowohl der Kostensenkung wie dem Machtausgleich (bei sog. Gegenkonzentrationen), aber auch dem Machtstreben dienen".³ Selbst wenn man die auch möglichen gesamtwirtschaftlichen Vorteile berücksichtigt, haben sich die in das GWB gesetzten Erwartungen bislang nur zum Teil erfüllt, da fast nur der Bereich der gewerblichen Wirtschaft (Industrie) gesetzlichen Ge- und Verboten unterworfen ist⁴ und darüber hinaus Unternehmenszusammenschlüsse (Fusionen) überhaupt nicht davon betroffen sind.⁵ Erst in den siebziger Jahren soll - im Rahmen einer neuformulierten Wettbewerbsregelung - eine staatliche Fusionskontrolle, der auch andere Bereiche der Wirtschaft - wie Banken und Versicherungen - unterworfen sind,⁶ sicherstellen, daß der Wettbewerb nicht durch übermäßige Zusammenfassung wirtschaftlicher Macht ausgeschaltet wird.⁷ In dem Bemühen, das Prinzip der individuellen Planung einzuschränken, um es aufrechtzuerhalten, könnte die beabsich-

1) ERHARD, Ludwig: a.a.O., S. 268.

2) Vgl. HEGELHEIMER, Armin: a.a.O., S. 101-108.

3) ARNDT, Helmut: Zum Problem der optimalen Konzentration. In: Der Langfristige Kredit, 20. Jg. (1969, H. 1-2), S. 3.

4) Vgl. SCHACHTSCHABEL, Hans G.: a.a.O., S. 91.

5) HEUSS, Ernst: Wettbewerb - kein Gegenstand wirtschaftspolitischer Opportunität. In: Der Volkswirt, 24. Jg. (1970), Nr. 9, S. 42.

6) O.V.: Überraschungen. In: Der Volkswirt, 24. Jg. (1970), Nr. 15, S. 14.

7) KANTZENBACH, Erhard: 8 Thesen zur Fusionskontrolle. In: Der Volkswirt, 24. Jg. (1970), Nr. 9, S. 41-42. Vgl. auch KARTTE, Wolfgang: Wer gefährdet die Marktwirtschaft? In: Der Volkswirt, 24. Jg. (1970), Nr. 17, S. 103-104.

tigte neue Wettbewerbsregelung jedoch - bedingt durch eine Überbetonung des staatlichen Dirigismus - von der "sozialen" zur "sozialistischen" Marktwirtschaft führen.¹

Neben der nationalen Wettbewerbsregelung - die außer dem GWB weitere periphere Gesetze umfaßt² - ist auch das EWG-Recht zu berücksichtigen. "Zur Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes müssen alle Konkurrenten in den verschiedenen Mitgliedsländern der EWG gleichen Wettbewerbsbedingungen konfrontiert sein."³ Dies aber kann nur eine gemeinsame Wettbewerbspolitik⁴ erreichen. Der EWG-Vertrag sieht vor, daß es den Unternehmungen künftig nicht mehr möglich ist, über Kartellabsprachen,⁵ mißbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung oder durch Dumping den angestrebten freien Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft

- 1) SÖLTER, Arno: Neues Leitbild - alte Modelle. In: Der Volkswirt, 23. Jg. (1969), Nr. 24, S. 38. Vgl. auch: MEINHOLD, Helmut: a.a.O., S. 191; HEGELHEIMER, Armin: a.a.O., S. 17-20; GEIST, Wolfhard A.P.: a.a.O., S. 127-130.
- 2) Vgl. LAMPERT, Heinz: a.a.O., S. 112-118.
- 3) BAUER, Walter: Die deutsche Wirtschaft und die EWG. Eine Studie der Deutschen CEPES-Gruppe. 2. Aufl. Brüssel-Luxemburg 1968, S. 7.
- 4) EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und dazugehörige Dokumente. O.O., o.J., S. 73-79; Art. 85-94 (im folgenden zitiert als EWGV ...). Grundsätzlich vgl. hierzu insbesondere: RÖPKE, Wilhelm: Wettbewerb (II) Ideengeschichte und ordnungspolitische Stellung. In: HdSW, 12. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1965, S. 29-36; MACHLUP, Fritz: Wettbewerb (III) Wirtschaftstheoretische Betrachtung, a.a.O., S. 36-49. Eine sehr anschauliche und knappe Interpretation der EWG-Wettbewerbsregelung bringt GROEBEN, Hans von der: Aufgaben des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt. Brüssel, o.J., S. 1-8.
- 5) RENTHE, Donatus von: Die Bedeutung von EWG-Kartellen. In: Der Betrieb, 15. Jg. (1962), S. 1198-1200. Ausführlicher vgl. GRAMM, Otto-Friedrich Freiherr von: Das Kartellrecht der EWG. Köln 1969.

einzuschränken oder zu verfälschen.¹ Befürwortet werden nur solche Unternehmenszusammenschlüsse und zwischenbetriebliche Kooperationen, die den Integrationsprozeß der sechs Volkswirtschaften fördern.² Wie vage die Vorstellungen hierzu aber selbst nach Veröffentlichung einer "Kooperationsfibel" noch sind, wird von POHLE umfassend analysiert.³ Zu ähnlicher Beurteilung gelangt HERMANN: "Die Fibel kann nur als ein erster bescheidener Schritt für eine Klarstellung und Abgrenzung der Kartellverbote angesehen werden", was um so mehr gilt, "als die Fibel nur Randformen der zwischenbetrieblichen Kooperationen auführt, während der Kern ... nicht behandelt ist".⁴ Zusammenfassend schreibt BAUER: "Im Interesse der Rechtssicherheit ist es zu wünschen, daß Kommission und Ministerrat - aufbauend auf ihren bisherigen Entscheidungen - fortschreitend klarstellen, wann Kooperation und Zusammenschluß von Unternehmungen innerhalb der EWG wachstums- und strukturell erwünscht und zugleich wettbewerbspolitisch unbedenklich sind".⁵

In einer marktwirtschaftlichen Ordnung, wie sie für die Bundesrepublik konzipiert und für den EWG-Bereich im Prinzip gewollt ist, müssen also staatliche Instanzen zweierlei sicherstellen:

- 1) WOHLFARTH, Ernst/EVERLING, Ulrich/GLAESNER, Hans J./SPRUNG, Rudolf: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, Kommentar zum Vertrag. Berlin und Frankfurt/M., S. 236 (im folgenden zitiert als WOHLFARTH ...). Ausführlicher vgl. WEYER, Heinrich: Die Durchführung der Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrages. In: Steigende Kosten - Sinkende Zuwachsraten - Verschärfter Wettbewerb. Verträge des 16. Deutschen Betriebswirtschaftler-Tages. Berlin 1963, S. 167-181.
- 2) HERMANN, Ferdinand: Die zwischenbetriebliche Kooperation im Gemeinsamen Markt aus kartellrechtlicher Sicht. In: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 13. Jg. (1967), S. 81-86. Ausführlicher vgl. BENISCH, Werner: Kooperationsfibel mit Erläuterungen und Vertragsbeispielen. 2. Aufl. Bergisch-Gladbach 1966.
- 3) POHLE, Wolfgang: a.a.O., S. 16-23.
- 4) HERMANN, Ferdinand: Die Kooperationsfibel der Europäischen Gemeinschaften. In: Der Betrieb. 21. Jg. (1968), S. 1482.
- 5) BAUER, Walter: a.a.O., S. 33.

- sie dürfen nicht durch übermäßige Eingriffe in den unternehmerischen Entscheidungsprozeß die individuelle Planungsfreiheit und damit den Wettbewerb einschränken;
- sie dürfen aber auch nicht zulassen, daß von den Unternehmungen oder von anderen Organisationen (z.B. Verbänden, Gewerkschaften) die Funktionsfähigkeit dieses Systems ausgehöhlt wird.

Die geschäftlichen Interessen der Unternehmungen beschränken sich indes nicht ausschließlich auf den EWG-Bereich. Viele von ihnen sind am Handel mit Drittstaaten beteiligt, darunter mit solchen, in denen eine andere Wirtschaftsordnung realisiert ist, wie vor allem in den Staatshandelsländern. Wie wir zeigten, sind sie aber dort mit Gegebenheiten konfrontiert, die innerhalb der EWG gerade verhindert werden sollen. So ist das Außenhandelsmonopol der Sowjetunion, bei dem - im Rahmen der Außenwirtschaft - die gesamte politische und wirtschaftliche Macht des Landes konzentriert ist und dem die Angebote der ganzen Welt vorliegen, jeder Unternehmung überlegen, deren Größe auf EWG-Maßstäbe zugeschnitten ist. Etwa wirtschaftlich gleichmächtige Partner würden sich gegenüberstehen, wenn die Bundesrepublik oder besser: die EWG Anbieter oder Nachfrager wäre. Die marktwirtschaftliche Ordnung schließt das jedoch aus, so daß von staatlichen Instanzen eigentlich nur Handels- und Verrechnungsabkommen - deren Bedeutung, wie wir feststellten, nicht allzu groß ist - abgeschlossen werden können.

In einer offenen Volkswirtschaft und der damit zwangsläufig verbundenen Interdependenz von Binnen- und Außenwirtschaft¹ lassen sich gesamtwirtschaftliche Ziele um so leichter verwirklichen, je liberaler der Zutritt ausländischer Anbieter auf dem Binnenmarkt gehandhabt wird.²

1) Vgl. SCHNEIDER, Erich: a.a.O., S. 71-75.

2) Vgl.: WEBER, Adolf: a.a.O., S. 348; SERAPHIM, Hans-Jürgen: a.a.O., S. 329.

Zugleich vermag aber auch das Freihandelsprinzip die Wohlfahrt des eigenen Landes und überwiegend - ungewollt - auch jene der Handelspartner stärker zu erhöhen, als jedes andere Gestaltungsprinzip außenwirtschaftlicher Beziehungen.¹ Zu dieser in der "kapitalistischen Außenwirtschaftstheorie" vorherrschenden Auffassung scheint sich auch das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) der Bundesrepublik zu bekennen, in dem es heißt: "Der Waren-, Dienstleistungs-, Kapital-, Zahlungs- und sonstige Wirtschaftsverkehr mit fremden Wirtschaftsgebieten ist ... grundsätzlich frei".² Ebenso geht der EWG-Vertrag bei der Gestaltung außenwirtschaftlicher Beziehungen zu Drittländern³ vom Gedanken liberaler Handelspolitik aus.⁴

2.2.3 Staatliche Lenkung der Außenwirtschaft

Eine zentrale staatliche (oder auch private) Institution, die allein für die Außenwirtschaft oder gar den Ost-West-Handel zuständig ist, gibt es in der Bundesrepublik nicht. Auf Bundesebene werden die Aufgaben von mehreren staatlichen Institutionen wahrgenommen. Ihre Zuständigkeiten wollen wir zunächst untersuchen, wobei neben den nationalen Behörden auch - im Anschluß daran - die übernationalen Kompetenzen der EWG zu berücksichtigen sind. Die Einflußmöglichkeiten auf den Außenwirtschaftsverkehr mit der Sowjetunion, die sich aus nationalen und übernationalen Befugnissen ergeben, zeigen wir daran anschließend auf. In diesem Zusammenhang werden wir auch die außerordentlich wichtige und zugleich schwierige Frage der einheitlichen Finanzierung von Industrieanlagen-Exporten im Rahmen der EWG untersuchen.

- 1) Vgl.: MEINHOLD, Wilhelm: Volkswirtschafts-Politik. München 1955, S. 320-337; KRUSE, Alfred: a.a.O., S. 22-25 und 29-31; ROSE, Klaus: a.a.O., S. 356-360 und 383-386.
- 2) SIEG, Harald/FAHNING, Hans/KÖLLING, Karl F.: Außenwirtschaftsgesetz - Kommentar. Berlin und Frankfurt/M. 1963, S. 7; § 1 (im folgenden zitiert als AWG ...).
- 3) Vgl. hierzu ausführlich LAMBACH, Frank: Die Außenbeziehungen der Europäischen Gemeinschaften. In: Integration - Vierteljahreshefte zur Europaforschung, 3/1969, S. 193-214.
- 4) EWGV ...: a.a.O., S. 92; Art. 110.

2.2.3.1 Institutionen der Bundesrepublik

Von den staatlichen Spitzenbehörden sind für uns lediglich das Auswärtige Amt (AA), die Ministerien für Wirtschaft (BWM) und für Finanzen sowie die Deutsche Bundesbank von Interesse.¹ Die Ministerien sind in Abteilungen (I, II usw.), Unterabteilungen (A, B usw.) und Referate (1, 2 usw.) gegliedert. Zu ihrem jeweiligen Geschäftsbereich gehören außerdem eine Anzahl weiterer Behörden und Dienststellen, die dezentralisiert sind.

Ihre auswärtigen Angelegenheiten nimmt die Bundesregierung durch das AUSWÄRTIGE AMT, Bonn, wahr.² In ihm befassen sich mit spezifisch außenpolitischen Aufgaben fünf Abteilungen, wobei für wirtschaftliche Beziehungen mit den RGW-Ländern im wesentlichen wohl die Abteilungen II (Politische Abteilung), III (Handels- und Entwicklungspolitik) und V (Rechtsabteilung) zuständig sind: das Referat II-A-3 für politische und sozialökonomische Strukturfragen des Ostblocks, das Referat II-A-4 speziell für die Sowjetunion, III-A-6 für Wirtschaftsbeziehungen zum Osten und V-1 für Völkerrecht und Staatsverträge. Das Auswärtige Amt ist federführend bei allen zwischenstaatlichen Wirtschaftsverhandlungen sowie beim Abschluß von Handels-, Verrechnungs- und Kreditabkommen.³

-
- 1) Bislang spielt das Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit (Entwicklungshilfe) für den Handel mit der Sowjetunion noch keine Rolle. Soweit künftig ein Kulturabkommen und ein Abkommen über wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit mit der Sowjetunion abgeschlossen wird, ist das Bundesministerium für Bildung und Wissenschaft wahrscheinlich federführend.
 - 2) KOEHLER, A./JANSEN, K. (Hrsg.): Die Bundesrepublik 1966. 69. Jahrgang des Taschenbuchs für Verwaltungsbeamte vereinigt mit dem Handbuch für die Bundesrepublik Deutschland. (Bund und Länder, kommunale und andere Körperschaften des öffentlichen Rechts sowie Spitzenverbände mit Personalangaben). Teilausgabe Bund 1966/67. Köln-Berlin-Bonn-München, o.J., S. 57 und ff.
 - 3) Über die verschiedenen Vertragskategorien vgl. TREVIRANUS, Hans D.: Außenpolitik im demokratischen Rechtsstaat. Tübingen 1966, S. 49-58.

Für die Koordination mit den beiden anderen Ministerien sorgt der Interministerielle Handelspolitische Ausschuß (HPA). Zum Geschäftsbereich des Auswärtigen Amts gehören außerdem - jeweils mit besonderen Wirtschafts- und Handelsabteilungen - diplomatische, konsularische und Handelsvertretungen im Ausland. Sie sollen die außenhandelspolitischen Interessen der Bundesrepublik, letztlich der privaten Wirtschaft, dadurch vertreten, daß sie über die wirtschaftlichen Verhältnisse des Auslands berichten und Kontakte zu ausländischen Institutionen der Außenwirtschaft pflegen, um dadurch möglichst frühzeitig geplante internationale Ausschreibungen in Erfahrung zu bringen.

In der Sowjetunion unterhält die Bundesrepublik seit 1956 eine Botschaft, deren Wirtschaftsabteilung jedoch derzeit (1970) nur mit drei Personen besetzt ist. Dort finden westdeutsche Exporteure weder bei der Anbahnung von Geschäften noch während der Vertragsverhandlungen nennenswerte Unterstützung. Italien, Frankreich und Japan zum Beispiel bieten ihren Exporteuren weitaus bessere Hilfe,¹ und Österreich stellt den gesamten technischen Apparat seiner sowjetischen Handelsvertretung in den Dienst seiner Exportwirtschaft. Durch den "Vertrag zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Sowjetunion vom 12. August 1970"² haben sich die Aufgaben der Botschaft indes vergrößert, so daß einige Referate, darunter die Wirtschaftsabteilung, verstärkt werden müssen.³ Künftig können deshalb auch deutsche Unternehmungen mit etwas mehr Unterstützung durch ihre Botschaft in Moskau oder eine andere dort noch zu errichtende Institution rechnen.

- 1) O.V.: Mehr Diplomaten für die deutsch-sowjetischen Beziehungen. Pläne für neuere und größere Botschaften in Moskau und am Rhein. In: FAZ, Nr. 182, v. 10.8.70, S. 2.
- 2) Vgl. hierzu O.V.: "Ausschließlich mit friedlichen Mitteln". Das Moskauer Vertragswerk vom 12. August 1970 zwischen der Bundesrepublik und der Sowjetunion im Wortlaut. In: FAZ, Nr. 185, v. 13.8.70, S. 5-6.
- 3) O.V.: Mehr Diplomaten ... a.a.O.

Das BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, Bonn-Duisdorf, ist für die gesamte Wirtschaftspolitik verantwortlich¹ und entscheidet - bis auf wenige Ausnahmen, die im Zuständigkeitsbereich der beiden anderen Ministerien liegen - alle Grundsatzfragen im zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr. Hierfür sind im wesentlichen die Abteilung V (Außenwirtschaft und Entwicklungshilfe) und VI (Geld und Kredit) zuständig. Vor allem geht es hier um die Zollpolitik, die Organisation des Ausfuhrverfahrens, die Gestaltung einzelner Bestimmungen in zwischenstaatlichen Handelsabkommen, das Festlegen von Kontingenten in den Warenlisten, um Liberalisierungsmaßnahmen sowie darum, Zahlungsbedingungen für die verschiedenen Branchen und Länder festzulegen.

Die Abteilung V ist nach Fachgebieten und Ländergruppen gegliedert. So ist das Referat V-A-6 für außenwirtschaftliche Fragen des Zahlungs- und Kapitalverkehrs sowie der Finanzierung des Außenhandels zuständig, V-A-7 für Außenwirtschaftsrecht, Warenverkehr mit dem Ausland (außer Finanzierungsfragen) und V-A-8 für außenwirtschaftliche Aufgaben des Messe- und Ausstellungswesens sowie für die Außenhandelspflege. Vom letztgenannten Referat werden in Zusammenarbeit mit dem AUSSTELLUNGS- UND MESSE-AUSSCHUSS DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (AUMA), Köln, und der amtlichen Düsseldorf-Messegesellschaft NOWEA die Gemeinschaftsschauen der deutschen Wirtschaft auf sowjetischen Ausstellungen organisiert und durchgeführt. Auf die kleineren Fachsalons dagegen ist die private Gesellschaft GLAHÉ International GmbH & Co, Köln, spezialisiert. Das Referat V-A-9 schließlich ist für den Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland, die ECE (Koordinierung von Sachfragen) und den Erlass von Embargovorschriften zuständig. Von der Unterabteilung V-B werden die Wirtschaftsbeziehungen mit den einzelnen Ländern - zusammengefaßt zu zwei Gruppen - bearbeitet. Zur Ländergruppe I zählen auch die Länder Ost- und Südosteuropas, für die das Referat 6 zuständig ist. In der Un-

1) KOEHLER, A./JANSEN, K. (Hrsg.): a.a.O., S. 196 und ff.

terabteilung VI-B werden Finanzierung und Versicherung bearbeitet, dabei im Referat 2 Fragen der Exportfinanzierung.

Dem BWM institutionell zugeordnet sind mehrere Ausschüsse, unter denen für uns von Bedeutung sind: der Interministerielle Wirtschaftsausschuß (IWA), der Interministerielle Einfuhrausschuß, der Außenhandelsbeirat sowie besondere Länderausschüsse. In den Ausschüssen arbeiten Vertreter der drei genannten Ministerien - jeweils, soweit sie vom anstehenden Problem betroffen sind - mit den Spitzenorganisationen der privaten Wirtschaft zusammen. Von ihnen haben die wichtigsten, derzeit sechs, für Fragen des Ost-West-Handels den OST-AUSSCHUSS DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT, Köln, gebildet.¹ In ihm besteht auch ein besonderer Arbeitskreis für die Sowjetunion. Der Ost-Ausschuß wird teils von Ministerien zur Stellungnahme aufgefordert, teils gehen Vorschläge auch von ihm aus.

Über den insoweit geschilderten zentralen Geschäftsbereich hinaus gehören zum Bundesministerium für Wirtschaft neun weitere Behörden,² von denen für unsere Untersuchung lediglich das Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft, Frankfurt/M., und die Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BfA), Köln, interessieren.

Dem BUNDESAMT FÜR GEWERBLICHE WIRTSCHAFT "obliegt die Ausführung von Rechtsvorschriften auf den Gebieten der Einfuhr, der Ausfuhr (einschl. der ausfuhrähnlichen Lieferungen von Waren an ausländische Staaten und internationale Organisationen) und des Interzonenhandels".³ Seine Abtei-

1) Mitglieder sind: Bundesverband der Deutschen Industrie; Deutscher Industrie- und Handelstag; Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Exporteurvereine; Importausschuß des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels; Bundesverband Deutscher Banken; Außenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels.

2) KOEHLER, A./JANSEN, K. (Hrsg.): a.a.O., S. 200-211.

3) Ebenda, S. 203. Vgl. auch S. 204.

lung IV erteilt Genehmigungen und führt Überwachungsaufgaben durch, wobei das Referat IV-1 für Einfuhrgenehmigungen und Sonderaufgaben der Ausfuhrkontrolle, das Referat IV-2 für Ausfuhrgenehmigungen und Embargokontrolle zuständig ist.

Die BUNDESSTELLE FÜR AUSSENHANDELSINFORMATIONEN (BfA) soll den Außenhandel dadurch fördern, daß sie den staatlichen Institutionen wie auch der privaten Wirtschaft und Ausländern Informationsmaterial über alle mit der Außenwirtschaft zusammenhängenden Fragen zur Verfügung stellt. Hierzu ist es notwendig, enge Kontakte zu staatlichen und privaten Institutionen des In- und Auslandes zu unterhalten. Die für ihre Publikationen notwendigen Informationen aus dem Ausland erhält die BfA hauptsächlich von eigenen Auslands-korrespondenten und von deutschen Vertretungen im Ausland.¹ Die Veröffentlichungen über die Sowjetunion sind dementsprechend mager.

Das BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN, Bonn, ist für die Aufstellung des Bundeshaushaltes zuständig sowie auch Fachministerium an der Spitze der Bundesfinanzverwaltung.² Mit außenwirtschaftlichen Problemen befassen sich im wesentlichen zwei der sechs Abteilungen: Abteilung III (Zölle, Verbrauchsteuern, Monopole) und Abteilung V (Schuldenwesen, allgemeine und internationale Finanzierungsfragen, Finanzbeziehungen zu den Ländern, Wirtschaftsförderung). Die Unterabteilung III-B bearbeitet Zölle, Abschöpfungen, Ein- und Ausfuhrverfahren und Fragen der Handelspolitik, V-A: Schuldenwesen, Allgemeine Finanzierungsfragen und Wirtschaftsförderung, V-B: Finanzielle Angelegenheiten der Europäischen Gemeinschaften, der Entwicklungshilfe, sonstiger internationaler Beziehungen und der Außenwirtschaft. Ein besonderes Referat für den Ost-West-Handel oder gar speziell für die wirtschaftlichen Beziehungen mit der Sowjetunion

1) KOEHLER, A./JANSEN, K. (Hrsg.): a.a.O., S. 205.

2) Ebenda, S. 132 und ff.

ist nicht vorhanden. Damit zusammenhängende, in das Ressort des Ministeriums fallende Aufgaben werden offenbar von den genannten Abteilungen mitbehandelt.

Über den zentralen Geschäftsbereich hinaus gehören zum Ministerium für Finanzen acht weitere Bundesverwaltungen.¹ Von ihnen soll in unserem Zusammenhang lediglich auf die Oberfinanzdirektionen und die Hauptzollämter hingewiesen werden. Das Ministerium selbst arbeitet auf außenwirtschaftlichem Gebiet vor allem als oberste Behörde der Zollorgane, ist aber auch für die staatliche Exportförderung zuständig, indem es einerseits steuerliche Rückvergütungen gewährt² und andererseits Garantieverpflichtungen übernimmt. Gesetzliche Grundlage hierfür ist das jeweilige Gesetz über die Feststellung des Bundeshaushaltsplanes (Haushaltsgesetz). Es ermächtigt den Bundesminister der Finanzen, Bürgschaften, Garantien und sonstige Gewährleistungen zu übernehmen, legt aber auch den Ermächtigungsrahmen fest, innerhalb dessen Deckungszusagen erteilt werden dürfen.³ Anträge der exportierenden Unternehmungen bearbeitet als Mandatar des Bundes wie erwähnt der HERMES, in Zusammenarbeit mit der TREUARBEIT (beide Hamburg). Die Entscheidung über die Anträge liegt allerdings beim Interministeriellen Wirtschaftsausschuß (IWA).

Die DEUTSCHE BUNDESBANK, Frankfurt/M., hat die Stellung einer Bundesbehörde, obwohl sie keine ist.⁴ Als Notenbank wirkt sie "beim Erlaß von Rechtsverordnungen, die den Be-

1) KOEHLER, A./JANSEN, K. (Hrsg.): a.a.O., S. 137-195.

2) Ausführlich vgl. hierzu KRÄMER, Max: Umsatzsteuer und Vergütungen im Export. Eine systematische Darstellung der umsatzsteuerlichen Exportbegünstigungen durch praktische Beispiele nebst Beurteilung. 3. Aufl. Berlin 1967.

3) Vgl. CHRISTOPEIT, Joachim: a.a.O., S. 12-16.

4) BECK, Heinz: Gesetz über die Deutsche Bundesbank - Kommentar. Mainz/Gonsenheim-Düsseldorf 1959, S. 406 (§ 29).

reich des Kapital- und Zahlungsverkehrs sowie den Verkehr mit Auslandswerten und Gold betreffen", federführend mit.¹ In der Gestaltung des zwischenstaatlichen Zahlungsverkehrs ist sie - abgesehen von international übernommenen Verpflichtungen - weitgehend unabhängig.² So vereinbart sie technische Einzelheiten der Verrechnung des zwischenstaatlichen Handels sowie Höhe und Laufzeit von Swing-Krediten. An der Exportfinanzierung ist sie insofern beteiligt, als sie der AKA, (Frankfurt/M.), eine Rediskontlinie zur Verfügung stellt.

2.2.3.2 Bedeutung der EWG

Ebenso wie die MONTANUNION und EURATOM hat die EWG³

- "auf internationaler Ebene Völkerrechtssubjektivität,
- im Bereich der Gemeinschaft weitestgehende Rechts- und Geschäftsfähigkeit,
- in dem durch den Vertrag gesteckten Rahmen Hoheitsrechte".⁴

Dies bedeutet unter anderem, daß die Gemeinschaft mit anderen Staaten und internationalen Organisationen diplomati-

1) SCHMIDT, Willi: Die Deutsche Bundesbank. Frankfurt/M. 1969, S. 53.

2) Ebenda, S. 47 und 51.

3) Die sechs Mitgliedstaaten der MONTANUNION - Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg und die Niederlande - unterzeichneten am 25. März 1957 die Verträge von Rom, mit denen die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Europäische Atomgemeinschaft (EURATOM) begründet wurden. Zur historischen Entwicklung europäischer Zusammenarbeit, die letztlich in die Gründung der EWG einmündete, vgl.: MOZER, Alfred: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft. In: Verwaltung im modernen Staat, a.a.O., S. 99-105; WOHLFARTH ...: a.a.O., S. XV-XX.

4) KRÄMER, Hans-R.: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft. Texte zu ihrer Entstehung und Tätigkeit. In: Dokumente, Bd. XXXVII Frankfurt/M.-Berlin 1965, S. 20.

sche Beziehungen unterhalten sowie Verträge abschließen kann, wobei die Gestaltungsmöglichkeiten von autonomen Zollsenkungen über Zoll- und Handelsabkommen bis zu Assoziierungsabkommen und - soweit es sich um europäische Staaten handelt - weiter bis zur Vollmitgliedschaft reichen.¹

Damit "nach Ablauf der Übergangszeit ... die gemeinsame Handelspolitik nach einheitlichen Grundsätzen gestaltet" werden kann,² sind die Mitgliedstaaten gehalten, ihre außenwirtschaftlichen Beziehungen weitgehend zu vereinheitlichen,³ womit insbesondere die Anpassung von Zollvereinbarungen und Liberalisierungslisten gemeint sind.⁴ Damit in Drittländern für alle Mitgliedstaaten einheitliche Wettbewerbsbedingungen gegeben sind, sollen die einzelstaatlichen Ausfuhrbeihilfen harmonisiert werden.⁵ Schutzmaßnahmen sind vorgesehen, damit vereinbarte gemeinsame handelspolitische Maßnahmen nicht durch Verkehrsverlagerungen verhindert werden.⁶ Die Vereinbarungen sollen es ermöglichen, daß nach der Übergangszeit gemeinsame und einheitliche Regeln "für die Änderung von Zollsätzen, den Abschluß von Zoll- und Handelsabkommen, die Vereinheitlichung der Liberalisierungsmaßnahmen, die Ausfuhrpolitik und die handelspolitischen Schutzmaßnahmen, zum Beispiel im Falle von Dumping und Subventionen"⁷ aufgestellt werden können.

1) LAMBACH, Frank: a.a.O., S. 193-197.

2) EWGV ...: a.a.O., S. 94; Art. 113.

3) Ebenda, S. 92; Art. 111.

4) Ebenda, S. 93; Art. 112.

5) Ebenda.

6) Ebenda, S. 94; Art. 115. Vgl. auch WOHLFARTH ...: a.a.O., S. 338.

7) EWGV ...: a.a.O., S. 94; Art. 113.

Weiterhin sollen dann Zoll- und Handelsabkommen allein von der Gemeinschaft abgeschlossen werden¹ und "die Mitgliedstaaten in den internationalen Organisationen mit wirtschaftlichem Charakter bei allen Fragen, die für den Gemeinsamen Markt von besonderem Interesse sind, nur noch gemeinsam" vorgehen.²

Eine wesentliche Voraussetzung für die gemeinsame Handelspolitik muß in der Zollunion gesehen werden, die als vollendet gilt, wenn³

- alle Zölle abgeschafft sind,
- ein gemeinsamer Außentarif gegenüber dritten Staaten hergestellt ist,
- alle mengenmäßigen Beschränkungen bei der Ein- und Ausfuhr zwischen den Mitgliedstaaten beseitigt sind.

Als viertes, im EWG-Vertrag zur Zollunion⁴ nicht angeführtes Kriterium nennt KRÄMER "die Herstellung einer gemeinsamen Außenhandelspolitik".⁵ In dem mit drei Merkmalen definierten Sinne ist die Zollunion - ursprünglich geplant nach Ablauf einer Übergangszeit von 12 Jahren, gerechnet ab Anfang 1958 - auf Vorschlag der Kommission und durch Beschlüsse des Rats am 1. Juli 1968 in Kraft getreten.⁶ Aufgrund von Sonderregelungen im EWG-Vertrag ist jedoch der gemeinsame Außentarif gegenüber Drittländern außerordent-

1) EWGV ...: a.a.O., S. 94; Art. 114.

2) Ebenda, S. 95; Art. 116.

3) KRÄMER, Hans-R.: a.a.O., S. 51.

4) Vgl.: EWGV ...: a.a.O., S. 25-38; WOHLFARTH ...: a.a.O., S. 30.

5) KRÄMER, Hans-R.: a.a.O., S. 51. Vgl. auch S. 55.

6) KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Zollunion vollendet. Auf dem Wege zum Europäischen Binnenmarkt. Brüssel, o.J., S. 5. Vgl. auch ÖSTERREICHISCHE LÄNDERBANK (Hrsg.): EWG-Zollunion verwirklicht. In: Wirtschaftliche Nachrichten, 23. Jg. (1968, Nr. 14) S. 259-260.

lich lückenhaft. So können über den Interzonenhandel gewerbliche Güter und landwirtschaftliche Erzeugnisse in den EWG-Bereich gelangen, ohne die gemeinsame Zollmauer zu passieren.¹ Weitere Sonderregelungen wurden für Waren aus bestimmten Ursprungs- und Herkunftsländern getroffen - womit im einzelnen die ehemaligen Hoheitsgebiete Belgiens, Frankreichs, Italiens und der Niederlande angesprochen sind² -, außerdem zugunsten einzelner Mitgliedstaaten sowie schließlich auch für die Einfuhr bestimmter Waren.³ KRÄMER gelangt deshalb zu folgender Beurteilung: "Soweit diese Sonderregelungen bestehen - das trifft auch für den Interzonenhandel zu -, trägt die EWG die Züge einer Freihandelszone und nicht die einer Zollunion, denn es gibt insoweit verschiedene Außenzölle neben dem Gemeinsamen Außentarif".⁴ Dadurch mögliche, aber unerwünschte, Handelsumlenkungen will der Vertrag verhindern, indem "Waren, die ... in einen Mitgliedstaat eingeführt wurden, ... bei ihrer Wiederausfuhr in einen anderen Mitgliedstaat nicht als ... im freien Verkehr des erstgenannten Staates befindlich angesehen werden" dürfen.⁵ Eine Bestimmung, die sich insonderheit deshalb nicht als wirkungsvoll herausgestellt hat, weil die einzelstaatlichen Zollgesetzgebungen bislang nicht

-
- 1) EWGV a.a.O., S. 237 (Protokoll über den Innerdeutschen Handel und die damit zusammenhängenden Fragen).
 - 2) Ebenda, S. 213 (Überseeische Länder und Hoheitsgebiete).
 - 3) Ebenda, S. 273-279 (Durchführungsabkommen über die Assoziierung der überseeischen Länder und Hoheitsgebiete mit der Gemeinschaft), S. 283-284 (Protokoll über das Zollkontingent für die Einfuhr von Bananen), S. 287-288 (Protokoll über das Zollkontingent für die Einfuhr von ungebranntem Kaffee).
 - 4) KRÄMER, Hans-R.: a.a.O., S. 64.
 - 5) EWGV a.a.O., S. 255 (Protokoll über die Waren aus bestimmten Ursprungs- und Herkunftsländern, für die bei der Einfuhr in einen Mitgliedsstaat eine Sonderregelung gilt).

vollkommen harmonisiert sind.¹ So werden Waren, die aus Drittländern in ein EWG-Land geliefert werden sollen, auch weiterhin in jenem Land der Gemeinschaft die Grenze passieren, in dem (bezogen auf das betreffende Gut) der niedrigste Zoll erhoben wird, um dann in das eigentliche Bestimmungsland weitertransportiert zu werden.²

Obwohl die zunächst völlig ablehnende, um nicht zu sagen: feindliche Haltung der Sowjetunion gegenüber der EWG³ inzwischen etwas revidiert wurde,⁴ erkennt nach wie vor kein RGW-Land die übernationalen Befugnisse der EWG an. Eine etwas elastischere Haltung deutet sich allerdings insofern an, als die Sowjetunion erstmals im September 1970 bereit war, mit der schon seit 1945 bestehenden Wirtschaftsunion der Benelux-Staaten Wirtschaftsverhandlungen zu führen.⁵ Bisher jedoch haben einzig Polen (1965) und Ungarn (1967) "informelle technische Kontakte mit der EWG-Kommission

-
- 1) Vgl. EHLE, Dietrich: Stand der Zollrechtsangleichung innerhalb der Europäischen Gemeinschaften. In: Der Betrieb, 22. Jg. (1969, Nr. 38), S. 1685-1689.
 - 2) KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Zollunion vollendet, a.a.O., S. 11.
 - 3) BILDUNGSWERK EUROPÄISCHE POLITIK (Hrsg.): Wege nach Gesamteuropa. Dokumentation der Beziehungen zwischen West- und Osteuropa 1943-1965. Zusammengestellt und eingeleitet von Bernhard Busmann. Unter Mitarbeit von Gerda Zellentin, Günter Hindrichs und Karlheinz Koppe und unter Verwendung einer Materialsammlung von Heinrich von Siegler. Köln 1966, S. 69-71 (Erklärung des sowjetischen Außenministeriums über die Pläne zur Schaffung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Europäischen Atomgemeinschaft vom März 1957).
 - 4) Ebenda, S. 240-243 (Über die imperialistische "Integration" in Westeuropa. Thesen des Instituts für Weltwirtschaft und internationaler Beziehungen an der Akademie der Wissenschaften der UdSSR. August 1962 (Auszug)). Vgl. auch SANNWALD, Rolf: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft in sowjetischer Sicht. In: Außenwirtschaft, 18. Jg. (1963, Nr. 3), Zürich und St. Gallen, S. 259-276.
 - 5) O.V.: Moskau verhandelt erstmals mit Benelux-Union. In: FAZ, Nr. 219, v. 22.9.70, S. 6.

... über technische Probleme bei der Durchführung der EWG-Agrarmarktordnung aufgenommen".¹

Aus der Sicht der RWG-Länder wurde anlässlich eines internationalen wissenschaftlichen Kolloquiums in Prag die EWG-Handelspolitik wie folgt beurteilt:²

"Gegenüber den sozialistischen Staaten sei die gemeinsame Außenhandelspolitik der Gemeinschaft noch besonders schwach entwickelt. Auf diesem Gebiet liege die Politik (mit Ausnahme der Zölle und der Agrarpolitik) vollständig in der Hand der Mitgliedstaaten ... Ein Nachteil ergebe sich jedoch aus der Tatsache, daß ein Großteil der Ausfuhr Osteuropas in die bisherigen Niedrigzoll-Länder der EWG gegangen sei, deren Zollsatz jetzt durch den gemeinsamen EWG-Außentarif erhöht werde. Eine 'gewisse Steigerung der Diskriminierung' erblickt Taufer in der 'protektionistischen und diskriminierenden Einteilung der Waren in bestimmte Warengruppen' mit der Einführung des gemeinsamen Außentarifs. Bei Einfuhrkontingenten und Lizenzen liege eindeutig eine spezielle Diskriminierung der sozialistischen Länder vor".

Bemühungen um eine gemeinsame EWG-Linie gegenüber den RGW-Ländern reichen relativ weit zurück. So hatte der Ministerrat schon am 20. Juli 1960 beschlossen, daß die Mitgliedsländer in bilateralen Handelsabkommen mit Drittländern die sogenannte EWG-Klausel aufnehmen müssen, "wodurch festgelegt werden sollte, daß bei Einführung einer gemeinsamen Handelspolitik und dem damit verbundenen Übergang der Zuständigkeiten vom nationalen in den europäischen Bereich die Organe der EWG alle erforderlichen Verhandlungen über etwaige Anpassungen der betreffenden Handelsabkommen

- 1) O.V.: Die Beziehungen der EWG zu Nichtmitgliedsländern (II). Österreich, Finnland, Irland, Malta, Spanien, Island, Zypern, Jugoslawien, Sowjetunion. In: Blick durch die Wirtschaft, 12. Jg., Nr. 212, v. 13.9.69, S. 2.
- 2) PRESSE UND INFORMATIONSDIENST DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Die gegenwärtige Situation und die Entwicklungsperspektiven der EWG. Bericht über ein Kolloquium in Prag, 19. und 20. Mai 1967. Brüssel-Luxemburg, o.J., o.S.

aufnehmen können".¹ Nach einem weiteren Beschluß (vom 9. Oktober 1961) sollen sowohl vor Abschluß von Handelsabkommen - deren Laufzeit ein Jahr nicht überschreiten soll -, als auch vor jeder Änderung des Liberalisierungsstandes Konsultationen stattfinden.² Da beide Beschlüsse aber von keinem RGW-Land akzeptiert wurden und auch nicht durchsetzbar waren, hat sich kein einziges EWG-Land daran gehalten.³

Am 5. April und am 9. Dezember 1968 verabschiedete der Ministerrat insgesamt vier Verordnungen, die eine gemeinsame Einfuhrpolitik gegenüber den RGW-Ländern betreffen. Im einzelnen handelt es sich um Verordnungen⁴

- über den Schutz gegen Praktiken von Dumping, Prämien oder Subventionen aus nicht zur EWG gehörenden Ländern,
- über die Aufstellung einer gemeinsamen Liberalisierungspolitik,
- über die schrittweise Einführung eines gemeinsamen Verfahrens für die Verwaltung von mengenmäßigen Kontingenten,
- zur Einführung einer Sonderregelung für die Einfuhr von bestimmten Erzeugnissen aus bestimmten Ländern.

Hinsichtlich einer gemeinsamen Ausfuhrpolitik hat die Kommission dem Ministerrat im Juli 1969 einen Verordnungsentwurf vorgelegt, in dem die - faktisch ohnehin fast erreichte - Ausfuhrliberalisierung zur Norm erhoben wird.

-
- 1) LÖHR, Walter: Bericht im Namen des Außenhandelsausschusses über Fragen der Gemeinsamen Handelspolitik der Gemeinschaft gegenüber Staatshandelsländern. In: Europäisches Parlament. Sitzungsdokumente 1965-1966. Dok. 10, v. 22. März 1965, S. 4.
 - 2) BERG, Michael von/KLINKMÜLLER, Erich: Die Einfuhrpolitik der Bundesrepublik Deutschland gegenüber den Ostblockländern und ihre Exportmöglichkeiten in die Bundesrepublik. In: Konjunkturpolitik, Zeitschrift für angewandte Konjunkturforschung, 12. Jg. (1966, H. 5-6), S. 340.
 - 3) SANNWALD, Rolf: Die Handelsbeziehungen zwischen der EWG und dem Ostblock. In: osteuropa-Wirtschaft, 11. Jg. (1966, Nr. 2), S. 106-108.
 - 4) LAMBACH, Frank: a.a.O., S. 200.

Nur wenn die Knappheit eines lebenswichtigen Gutes eine Krisensituation auszulösen droht, können Ausfuhren dieses Gutes (unter Rücksichtnahme auf die internationalen Verpflichtungen) von den nationalen Behörden überwacht werden. Noch bestehende mengenmäßige Ausfuhrbeschränkungen sollen später Gegenstand eines weiteren Verordnungsentwurfes werden.¹

Auf einer Ministerratssitzung am 22. Juli 1969 wurde noch einmal hervorgehoben, daß die im EWG-Vertrag geforderte gemeinsame Handelspolitik gegenüber a l l e n Drittstaaten von keinem der Mitglieder prinzipiell in Frage gestellt wird.² Mit dem Argument, daß "sich die sechs Mitgliedstaaten die Treaty Making Power gegenüber jenen Ländern erhalten └müssen┘",³ wurde jedoch der Vorschlag der Kommission abgelehnt, nach Ablauf der Übergangszeit (31.12.1969) auch gegenüber den RGW-Ländern die im EWG-Vertrag vorgesehene gemeinsame handelspolitische Linie zu verfolgen. Statt dessen hat man folgendes Verfahren beschlossen:⁴

"Während der nächsten drei Jahre können EWG-Mitgliedstaaten unter Befolgung bestimmter Regelungen bilaterale Abkommen aushandeln. Vor solchen Verhandlungen muß in einem neugebildeten beratenden Ausschuß, in dem die Kommission den Vorsitz führt, der geplante Vertragsin-

-
- 1) O.V.: Die gemeinsame Handelspolitik der EWG. In: NZZ (Fernaussgabe Nr. 210), v. 2.8.69, S. 5.
 - 2) O.V.: Die Handelspolitik der EWG. In: NZZ (Fernaussgabe Nr. 201), v. 24.7.69, S. 15.
 - 3) O.V.: Die Handelspolitik der EWG, a.a.O.
 - 4) O.V.: Handelspolitische Aktivitäten in Europa. In: FAZ, Nr. 243, v. 20.10.69, S. 13. Vgl. auch O.V.: Verträge mit Ostblockstaaten in der EWG noch drei Jahre bilateral. Ein Beschluß des EWG-Ministerrates. In: Blick durch die Wirtschaft, 12. Jg., Nr. 245, v. 22.10.69, S. 2.

halt konsultiert werden. Die Konsultation soll sich auf alle grundsätzlichen Klauseln des Abkommens erstrecken, insbesondere auf das Einfuhr- und Ausfuhrregime, die Laufzeit, die Kündigung und Revision sowie auf Schutz- und Preisklauseln. Der Ministerrat kann auf Vorschlag der Kommission das betreffende Mitgliedsland ermächtigen, Verhandlungen mit Drittstaaten aufzunehmen.

Vor dem Verhandlungsabschluß müssen die Ergebnisse mitgeteilt werden. Erhebt zehn Tage nach dieser Mitteilung kein Staat bei der Kommission Einwand, unterrichtet die Kommission, sofern sie selbst keine Einwände hat, den Rat und die übrigen Mitgliedstaaten. Dann kann das Abkommen abgeschlossen werden. Wird Einspruch erhoben, darf erst abgeschlossen werden, nachdem der Rat auf Vorschlag der Kommission mit qualifizierter Mehrheit die Genehmigung zum Abschluß erteilt hat".

Bis auf die Vorkonsultationen - von Frankreich nicht durchgeführt - ist dieses Verfahren erstmals bei dem im Juli 1969 abgeschlossenen, über die Übergangszeit hinaus bis 1974 laufenden französisch-sowjetischen Rahmenvertrag angewendet worden. Die handelspolitisch allein bedeutsamen Warenkontingente sind **n i c h t** Bestandteil des Vertrages, sondern müssen jährlich neu vereinbart werden,¹ was gemäß den neuen Verfahren jeweils erst nach Konsultationen möglich wird.² Ob ein solcher Kompromiß, bei dem weiterhin jeder Mitgliedstaat für sich Handelsabkommen abschließen darf, aber noch mit der im EWG-Vertrag vorgesehenen³ und

-
- 1) O.V.: Die Handelspolitik der EWG, a.a.O. Vgl. auch O.V.: Die Beziehungen der EWG zu Nichtmitgliedsländern (II), a.a.O.
 - 2) Abweichend von dem nunmehr gültigen Verfahren hatte die Kommission für die BRD und die Beneluxstaaten eine stillschweigende Verlängerung der Handelsabkommen mit Polen, Ungarn, Rumänien, Bulgarien und der Tschechoslowakei - unter gewissen Auflagen und nur bis Ende 1970 gültig - vorgeschlagen. Vgl. O.V.: Verlängerung bilateraler Handelsabkommen. EWG schlägt Genehmigung vor. In: Blick durch die Wirtschaft, 12. Jg., Nr. 180, v. 7.8.69, S. 1.
 - 3) Die gemeinsame Handelspolitik ist allerdings nicht erschöpfend definiert. WELLENSTEIN sieht darin irrigerweise einen Vorteil. Vgl. WELLENSTEIN, Edmund P.: Die gemeinsame Handelspolitik am Ende der Übergangszeit. In: europäische gemeinschaft, 12/1969, S. 10.

von den Mitgliedstaaten auch befürworteten gemeinsamen Handelspolitik vereinbar ist, erscheint recht zweifelhaft.¹

Schließlich ist noch auf den Vorwurf der RGW-Länder einzugehen, sie würden beim Lizenzverkehr mit EWG-Ländern diskriminiert.

Über den Patent- und Lizenzverkehr der Bundesrepublik mit osteuropäischen Ländern (Staatshandelsländer) veröffentlichte die Deutsche Bundesbank folgende Zahlen (in Mio DM):²

	1968	1969
Gesamteinnahmen der westdeutschen Wirtschaft	5,2	17,3
davon: Metallschaffende und metallverarbeitende Industrie	4,1	14,6
Elektrotechnische Industrie	1,0	2,4
Gesamtausgaben der westdeutschen Wirtschaft	0,7	1,4
davon: Metallschaffende und metallverarbeitende Industrie	0,6	0,6
Elektrotechnische Industrie	0,0	0,1

Die Zahlen zeigen, daß die Staatshandelsländer in einer starken Nehmerposition sind, wobei sich ihre Lizenzzahlungen innerhalb eines Jahres mehr als verdreifachten. Daraus darf man folgern, daß sie mehr Lizenzabkommen mit westdeutschen Unternehmungen abgeschlossen haben, eine Diskriminierung auf diesem Sektor also wohl kaum gegeben ist.

1) Vgl. WOHLFARTH ...: a.a.O., S. 351-355. Als einziges Land mit ähnlichen gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Gegebenheiten wie die RGW-Länder hat Jugoslawien erstmals am 22. März 1970 ein Handelsabkommen mit der EWG abgeschlossen.

2) Vgl. O.V.: Zur Entwicklung des Patent- und Lizenzverkehrs mit dem Ausland in den Jahren 1968 und 1969. In: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 22. Jg. (1970), Nr. 5, S. 24-33.

Ganz besonders die Sowjetunion ist seit 1970 massiv als Anbieter von Patenten und Lizenzen in westlichen Ländern aufgetreten. Das Schwergewicht liegt dabei auf den Gebieten der Metallurgie und des Hüttenwesens. In der Bundesrepublik meldet sie jährlich ca. 2000 Patente an.¹

Hält man sich den gegenwärtigen Stand der gemeinsamen EWG-Handelspolitik vor Augen² und berücksichtigt darüber hinaus die verbreitete Bereitschaft, den Forderungen der RGW-Länder auch bei Erzeugnissen nachzukommen, die einer gemeinsamen Regelung unterliegen, so wird es verständlich, daß die Ausfuhren dieser Niedrigpreisländer nach wie vor auf dem Gemeinsamen Markt zu Wettbewerbsverzerrungen führen, was "in der kräftigen Anrufung der vorgesehenen Schutzklauseln durch die EWG-Mitgliedstaaten" merkbar wird.³ Dies trifft insonderheit für den agrarwirtschaftlichen Bereich zu, für den bereits eine gemeinsame Handelspolitik gegenüber Drittstaaten erreicht wurde⁴ und deshalb von den Mitgliedstaaten auch gegenüber den RGW-Ländern voll befolgt werden sollte.

-
- 1) Vgl. O.V.: Rußland bietet Lizenzen an. Bemerkenswerte Aktivität auf der Achema/Auch über Nahrungsmittelspezialitäten wird gesprochen. In: FAZ, Nr. 140, v. 22.6.70, S. 11.
 - 2) WELLENSTEIN, Edmund P.: a.a.O., S. 11.
 - 3) BAUER, Walter: a.a.O., S. 34.
 - 4) Vgl.: SPRECHERGRUPPE UND PRESSE- UND INFORMATIONSDIENST DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Agrarmarkt und Agrarpolitik in der Europäischen Gemeinschaft. Brüssel, November 1967; EHLERMANN, Claus D.: Die wichtigsten Steuerungsmechanismen der gemeinsamen Organisation der Agrarmärkte in der EWG. In: Integration - Vierteljahreshefte zur Europaforschung, 4/1969, S. 306-313; O.V.: Überwachung gewisser Einfuhren in die EWG kaum notwendig. Endgültiger Wortlaut der gemeinsamen Regelung aus Staatshandelsländern (II). In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 3, v. 5.1.70 und Nr. 4, v. 6.1.70, S. 2.

Neben einheitlichen Zöllen, Kontingenten und dergleichen stellt sich die Vereinheitlichung der K r e d i t b e d i n g u n g e n als weiteres Problem.¹

Bemühungen, die Exportkreditversicherungs-Systeme der EWG-Mitgliedsländer zu harmonisieren, begannen am 27. September 1960 mit dem Einsetzen eines Arbeitskreises.² Am 15. Mai 1962 wurde für Kreditlaufzeiten über fünf Jahre ein Konsultationsverfahren beschlossen, das man am 26. Januar 1965 durch ein neues, noch heute angewandtes ersetzte.³ Nach mehr als zehnjährigen Bemühungen wurde schließlich eine "Richtlinie des Rates vom 27. Oktober 1970 über die Einführung einer Gemeinsamen Kreditversicherungspolice für mittel- und langfristige Ausfuhrgeschäfte" mit privaten und öffentlichen Auftraggebern vorgelegt.⁴

Mit dieser Richtlinie aber werden nur die versicherungstechnischen Unterschiede der einzelnen Mitgliedsländer behoben, eine Teilharmonisierung also, durch die noch keine gleichen Wettbewerbsbedingungen für die Exporteure geschaffen worden sind. Hervorzuheben ist besonders, daß der Ermessensspielraum der nationalen Versicherungsgesellschaften sehr groß geblieben ist. Sie können sämtliche Bestimmungen der "Gemeinsamen Police" nach Gutdünken auslegen, soweit sie dadurch nicht die Exporteure des eigenen Landes besser stel-

- 1) Eine tabellarische Übersicht der Bedingungen in den einzelnen Mitgliedstaaten findet sich bei GEHRING, Hans-Günter: a.a.O., S. 136-139.
- 2) Ebenda, S. 140.
- 3) Einzelheiten vgl. ebenda, S. 172-176.
- 4) Vgl. EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Richtlinie des Rates vom 27. Oktober 1970 über die Einführung einer Gemeinsamen Kreditversicherungspolice für mittel- und langfristige Ausfuhrgeschäfte mit öffentlichen Käufern/Richtlinie des Rates vom 27. Oktober 1970 über die Einführung einer Gemeinsamen Kreditversicherungspolice für mittel- und langfristige Ausfuhrgeschäfte mit privaten Käufern. In: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, 13. Jg. (1970), Nr. L 254, v. 23.11.70, S. 1-51.

len als in der Police vorgesehen ist. Überhaupt nicht vereinheitlicht wurden versicherungspolitische Unterschiede der einzelstaatlichen Systeme wie Selbstbeteiligung, Annahme oder Ablehnung von Anträgen, Festlegung der Plafonds und die Karenzzeit. Daher muß man das bisher Erreichte, insbesondere angesichts des dafür benötigten Zeitraums, als äußerst bescheiden bezeichnen. Eine echte Gleichstellung aller Exporteure wird man wahrscheinlich erst erreichen, wenn an die Stelle der nationalen Exportkreditversicherungsanstalten eine europäische Institution tritt.

Die Vereinheitlichung ist aber nicht nur Selbstzweck. "Eine einheitliche Exportkreditversicherung in der EWG ist ... letztlich Voraussetzung für ein harmonisiertes Exportfinanzierungssystem, ohne das eine gemeinsame Handelspolitik nicht denkbar ist".¹

Was - neben der Kreditversicherung - ein einheitliches Exportfinanzierungssystem anbelangt, so tritt MÜNCHMEYER für ein gemeinsames Refinanzierungsinstitut der EWG-Länder ein, wobei sich die Europäische Investitionsbank (EIB) hierfür geradezu anböte.² Allerdings - und das räumt MÜNCHMEYER auch ein - müßte die Bank zusätzliche Kompetenzen erhalten, weil sie aufgrund des EWG-Vertrages und ihrer Satzung eine solche Aufgabe nicht wahrnehmen darf.³ Indes wäre eine Teil-Inanspruchnahme der EIB auch jetzt schon denkbar: Wenn z.B. eine deutsche Unternehmung in Kooperation mit einem RGW-Land einen mit der EIB-Satzung zu vereinbarenden Auftrag für ein Entwicklungsland durchführt, könnte der Anteil der deutschen Unternehmung über die EIB - unter Inanspruchnahme des Europäischen Entwicklungsfonds - refinanziert wer-

1) GEHRING, Hans-Günter: a.a.O., S. 135.

2) MÜNCHMEYER, Alwin: Langfristige Exportfinanzierung in internationaler Sicht. In: Verhandlungen des X. Deutschen Bankiertages München 14. und 15. Oktober 1963. Frankfurt/M. 1964, S. 68-70.

3) Vgl.: EWGV a.a.O., S. 107; Art. 129-130; Ebenda, S. 219-233 (Protokoll über die Satzung der Europäischen Investitionsbank).

den. Kommen wir auf die Vorschläge von MÜNCHMEYER zurück, so wäre ein dem AKA-System entsprechendes, neben der EIB neu zu gründendes westeuropäisches Refinanzierungsinstitut eher zu befürworten, als der EIB zusätzliche Aufgaben aufzubürden. Neben dem Gesichtspunkt sinnvoller Arbeitsteilung muß in diesem Zusammenhang auch berücksichtigt werden, daß unlängst in Wien ein Refinanzierungsinstitut unter multinationaler Beteiligung speziell für den Ost-West-Handel gegründet worden ist.¹

Auf welch geringem Stande sich, insgesamt gesehen, die gemeinsame Handelspolitik gegenüber RGW-Ländern heute noch befindet, sei abschließend mit einem Zitat von BAUER zusammengefaßt:²

"Obwohl gewichtige politische und wirtschaftliche Gründe für eine solche gemeinsame Handelspolitik sprechen, so hat doch bisher der Wettlauf zwischen den einzelnen EWG-Staaten um einen möglichst großen Anteil am Ost-Handel eine gemeinsame handelspolitische Konzeption verhindert. Die unterschiedliche Einfuhrpolitik der einzelnen EWG-Staaten führte zu erheblichen Verkehrsverlagerungen und Umwegeinfuhren. Die Anwendung der in Art. 115 des EWG-Vertrages vorgesehenen Schutzmaßnahmen hat den freien Warenverkehr zwischen den EWG-Ländern bereits empfindlich gestört. Es läge im Interesse der Gemeinschaft, wenn Liberalisierungsmaßnahmen künftig gemeinsam nach einheitlichen Grundsätzen erfolgten. Darüber hinaus sollten gemeinsame Regeln für die Liefer-, Zahlungs- und Kreditbedingungen im Osthandel sowie eine faire Schiedsgerichtsbarkeit angestrebt werden".

So müssen wir auf die nationale Außenwirtschaftsgesetzgebung zurückkommen und diese auf mögliche Beschränkungen des Außenwirtschaftsverkehrs mit der Sowjetunion hin untersuchen.

1) O.V.: Internationale Bank für Außenhandel AG in Wien. Spezialinstitut finanziert Ost-West-Geschäfte. Multinationaler Aktionärskreis ermöglicht eine weltweite Refinanzierung. In: Industriekurier, Nr. 32, v. 28.2.70, S. 13.

2) BAUER, Walter: a.a.O., S. 35.

2.2.3.3 Staatliche Einflußmöglichkeiten auf den Außenwirtschaftsverkehr-----

Obgleich das Außenwirtschaftsgesetz - wie schon erwähnt - davon ausgeht, daß der Wirtschaftsverkehr mit fremden Wirtschaftsgebieten prinzipiell frei ist, weist es dennoch nicht wenige dirigistische Züge auf, mit denen auch protektionistische Absichten verfolgt werden. Als gesetzliche Rahmenvorschrift eröffnet es dem Staat vielfältige Möglichkeiten, in den Außenwirtschaftsverkehr beschränkend einzugreifen.¹ Inwieweit er sie tatsächlich ausschöpft, ist aus den jeweils gültigen Anlagen zum Außenwirtschaftsgesetz ersichtlich - Anlage II (Länderliste A und B) und Anlage III (Einfuhrliste) - sowie aus der jeweils gültigen Außenwirtschaftsverordnung nebst Anlage L (Länderliste C, D, E, F-1, F-2, G-1, G-2) und Anlage AL (Ausfuhrliste). Uns interessieren zum einen Beschränkungen des Industrieanlagen-Exports und der Überlassung von Patenten und Lizenzen, zum anderen aber auch Beschränkungen der Einfuhr sowjetischer Kompensationswaren.

Nach den Beschränkungen des eigentlichen Ex- und Imports gehen wir abschließend auf das Zusammenspiel privater Initiative und staatlicher Lenkung bei der Finanzierung von Anlagenexporten ein.

2.2.3.3.1 Ausfuhr von Industrieanlagen

In der Ausfuhrliste sind jene Waren genannt, die nur ausgeführt werden dürfen, wenn dafür eine Genehmigung des Bundesamtes für gewerbliche Wirtschaft (in Berlin: Senator für

1) Vgl. MURAWO, Bernhard: Das Außenhandelsrecht in den Wirtschaftsordnungen des geteilten Deutschlands. Ein Systemvergleich. Diss. Berlin 1969, S. 23-26 und ff.

Wirtschaft) vorliegt.¹ Die Ausfuhrliste hat zwei Teile: in Teil II sind landwirtschaftliche Erzeugnisse und Rohstoffe, in Teil I die uns interessierenden Investitionsgüter aufgeführt. Teil I wiederum ist in vier Abschnitte unterteilt:

- A Internationale Liste für Waffen, Munition und Rüstungsmaterial,
- B Internationale Kernenergieliste,
- C Internationale Kontrollliste für verschiedene Waren,
- D Kontrollliste sonstiger Waren (= alle Waren, für deren Ausfuhr nach den Abschnitten A-C keine Genehmigung notwendig und Käufer- oder Verbrauchersland Südrhodesien ist).²

Für die Ausfuhr der in A, B und C genannten Waren sowie die Überlassung von Fertigungsunterlagen besteht grundsätzlich Genehmigungspflicht.³ Einzige Ausnahme: soweit die unter C aufgeführten Waren in ein Land der Länderliste A

- 1) Vgl.: BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Bekanntmachung der Neufassung der Verordnung zur Durchführung des Außenwirtschaftsgesetzes (Außenwirtschaftsverordnung - AWV). Vom 20. Dezember 1966. In: BGBl. Teil I (1967, Nr. 1), S. 6; §§ 17 Ausfuhrgenehmigung und 18 Besondere Verfahrensvorschriften, sowie Elfte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung. Vom 29. Juni 1967. In: BGBl. Teil I (1967, Nr. 35), S. 614; § 17 und Zwölfte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung. Vom 12. Februar 1968. In: BGBl. Teil I (1968, Nr. 10), S. 125; § 17.
- 2) Vgl. BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Einundzwanzigste Verordnung zur Änderung der Ausfuhrliste - Anlage AL zur Außenwirtschaftsverordnung -. Vom 18. August 1970. In: Beilage zum Bundesanzeiger Nr. 153, vom 21.8.1970, S. 4, 7-8 und 28.
- 3) Vgl.: BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Bekanntmachung der Neufassung der Verordnung zur Durchführung des Außenwirtschaftsgesetzes, a.a.O., S. 3; § 5 Beschränkung nach § 7 Abs. 1 AWG sowie Dreizehnte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung. Vom 7. November 1968. In: BGBl. Teil I (1968, Nr. 76), S. 1129; § 5 und Achtzehnte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung. Vom 16. Dezember 1969. In: BGBl. Teil I (1969, Nr. 131), S. 2317.

oder B¹ ausgeführt werden und der Wert DM 1.000 nicht übersteigt, ist eine Genehmigung nicht erforderlich.

Die Durchfuhr ist von vornherein verboten, wenn Verbrauchsland nicht ein Land der Länderliste A oder B ist.²

Sollen die in A, B und C genannten Waren im Rahmen eines Transithandelsgeschäftes verkauft werden und ist Käufer- oder Verbrauchsland ein Land der Länderliste C (= sozialistische Länder),³ so ist ebenfalls eine Genehmigung erforderlich. Auch muß eine Genehmigung erwirkt werden, wenn diese Waren in Schiffe oder Luftfahrzeuge eingebaut werden sollen, die im Besitz eines Landes der Länderliste C sind oder wenn "nicht allgemein zugängliche Kenntnisse über gewerbliche Schutzrechte, Erfindungen, Herstellungsverfahren

- 1) In der Länderliste A und B sind jeweils 79 (westliche und neutrale) Länder aufgeführt. Vgl. BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Siebenunddreißigste Verordnung zur Änderung der Einfuhrliste - Anlage zum Außenwirtschaftsgesetz -. Vom 29. Mai 1969. In: Beilage zum Bundesanzeiger Nr. 101, vom 4. Juni 1969, S. 4.
- 2) Vgl.: BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Bekanntmachung der Neufassung der Verordnung zur Durchführung des Außenwirtschaftsgesetzes, a.a.O., S. 16; § 38 Beschränkung nach § 7 Abs. 1 AWG sowie Dreizehnte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung, a.a.O., S. 1129; § 38 und Achtzehnte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung, a.a.O., S. 2319; § 38.
- 3) BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Bekanntmachung der Neufassung der Verordnung zur Durchführung des Außenwirtschaftsgesetzes, a.a.O., S. 17; § 40 Beschränkung nach § 7 Abs. 1 AWG. In der Länderliste C sind folgende Länder aufgeführt: Albanien, Bulgarien, Nord-Korea, Kuba, Mongolische Volksrepublik, Polen, Rumänien, Sowjetunion, Tschechoslowakei, Ungarn, Nord-Vietnam, Volksrepublik China. Vgl. Bekanntmachung der Neufassung ..., a.a.O., S. 27 und Fünfzehnte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung. Vom 5. Dezember 1968. In: BGBI. Teil I (1968, Nr. 88), S. 1307.

ren und Erfahrungen"¹ in diese Länder weitergegeben werden sollen. Eine Diskriminierung sozialistischer Länder liegt mithin nur bei Transithandelsgeschäften und bei der Weitergabe von Patenten und Lizenzen vor. In allen anderen Beschränkungsfällen sind sie - bis auf geringfügige Ausnahmen, die Länder der Länderliste A und B betreffen - allen anderen Außenhandelspartnern völlig gleichgestellt und werden sogar besser als Südrhodesien behandelt.

Wer ohne Genehmigung die in Teil I der Ausfuhrliste genannten Waren ausführt, durch das Wirtschaftsgebiet der BRD durchführt, im Rahmen von Transithandelsgeschäften veräußert, sie in Schiffe oder Luftfahrzeuge einbaut oder aber Patente und Lizenzen zu ihrer Herstellung verkauft, erhält Gefängnis bis zu drei Jahren und eine Geldstrafe bis zu DM 50.000 oder eine dieser Strafen.²

Ausfuhrgenehmigungen für Waren, die in RGW-Länder exportiert werden sollen, erhält eine Unternehmung aber nur, wenn einwandfrei feststeht oder nachgewiesen werden kann, daß es sich bei den geplanten Lieferungen n i c h t um strategische Güter oder Unterlagen zu ihrer Herstellung handelt. Um ein einheitliches Vorgehen der westlichen Länder zu sichern, erzwangen die Vereinigten Staaten am 22.11.1949 die Errichtung einer beratenden Gruppe (CG = Consultative Group) und eines Koordinierungskomitees (COCOM = Coordinating Committee), beide mit Sitz in Paris, wodurch die Embargopolitik von sechzehn - überwiegend der NATO zugehörigen - Ländern institutionalisiert

1) BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Bekanntmachung der Neufassung der Verordnung zur Durchführung des Außenwirtschaftsgesetzes, a.a.O., S. 17; § 45 Beschränkung nach § 7 Abs. 1 AWG.

2) Vgl. ebenda, S. 23; § 70 Straftaten.

wurde.¹ Beide Gremien erarbeiten seither Listen mit Gütern, die nicht in RGW-Länder ausgeführt werden dürfen (Embargolisten). Allerdings ließ sich die angestrebte einheitliche Embargopolitik nie durchsetzen, weil die beteiligten Länder den Begriff "strategisches Gut" unterschiedlich eng auslegten oder andere Umgehungsmöglichkeiten fanden.² Für die in Teil I unter Abschnitt A und B der Ausfuhrliste genannten Waren erhalten die westdeutschen Exporteure prinzipiell keine Ausfuhrgenehmigung, weil es sich um eindeutig strategische Güter handelt. Bis auf eine Ausnahme - Anlagen zur Herstellung von Uranhexafluorid - sind in den aufgeführten Positionen keine Industrieanlagen enthalten, so daß wir auch deshalb auf nähere Einzelheiten nicht eingehen brauchen.

Erheblich eingeschränkt werden Industrieanlagen-Exporteure in ihren Dispositionen von der Genehmigungspflicht für die unter Abschnitt C genannten Waren. Sie sind in neun Hauptgruppen eingeteilt:³

- Metallverarbeitungsmaschinen,
- Chemische Anlagen und Mineralölanlagen,
- Elektrische Anlagen und Kraftfahrzeuganlagen,
- Allgemeine industrielle Ausrüstungen,
- Transportmittel,
- Elektronische Geräte und Präzisionsgeräte,
- Chemikalien, Metalloide und Mineralölerzeugnisse,
- Kautschuk und Kautschukerzeugnisse,
- Verschiedenes.

1) ADLER-KARLSSON, Gunnar: Der Circulus Vitiosus der Autarkie im Ost-West-Handel. In: Koexistenz zwischen Ost und West. Konflikt - Kooperation - Konvergenz, a.a.O., S. 251. Ausführlich behandelt derselbe Verf. die westliche Embargo-Politik in seinem Buch: Der Fehlschlag. Zwanzig Jahre Wirtschaftskrieg zwischen Ost und West. Mit einem Geleitwort von Gunnar Myrdal. (Aus dem Englischen übersetzt). Wien-Frankfurt-Zürich 1971.

Dem COCOM gehören überwiegend NATO-Staaten, aber auch neutrale Länder an. Im einzelnen sind es: Belgien, Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Italien, Japan, Kanada, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Türkei, Vereinigte Staaten von Amerika.

2) Vgl. ADLER-KARLSSON, Gunnar: Der Fehlschlag, a.a.O., S. 97-122.

3) Vgl. BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Einundzwanzigste Verordnung zur Änderung der Ausfuhrliste, a.a.O., S. 8-28.

In den insgesamt 104 Positionen - oftmals durch zahlreiche Unterpositionen erweitert und durch Systembeschreibungen erläutert - sind auch Industrieanlagen, Teilausrüstungen oder Bestandteile davon enthalten. Alle im Abschnitt C genannten Waren stärken direkt oder indirekt das militärische Potential der RGW-Länder, so daß Ausfuhrgenehmigungen dafür nicht erteilt werden. An vollständigen Industrieanlagen sind allerdings nur sechs aufgeführt:¹

- drei spezifizierte Gasverflüssigungsanlagen,
- nicht spezifizierte Anlagen zur Erzeugung militärischer Sprengstoffe und fester Treibmittel,
- zwei spezifizierte Walzwerke und Walzstraßen für Eisen, Stahl oder Nichteisenmetalle.

Die Exportmöglichkeiten für Industrieanlagen scheinen mithin nur geringfügig eingeschränkt zu sein. Doch muß man zusätzlich folgende Bestimmung berücksichtigen:²

- "Eine Ware fällt auch dann unter Teil I der Ausfuhrliste, wenn ein Bestandteil dieser Ware dort aufgeführt ist. Dies gilt nicht für Bestandteile, deren Wert oder Menge im Verhältnis zur Hauptsache unbedeutend ist, es sei denn, daß durch diese Bestandteile besondere technische Kenntnisse vermittelt werden.
- Eine Ware fällt auch dann unter Teil I der Ausfuhrliste, wenn sie Spezialteil einer in Teil I aufgeführten Ware ist, ohne selbst namentlich genannt zu sein. Unter Spezialteilen sind Bestandteile von Waren zu verstehen, die für diese Waren konstruiert und nur für diese Waren verwendbar sind".

Diese Vorschrift verlängert den Katalog der Industrieanlagen, die unter das Ausfuhrverbot fallen, in mehrfacher Hinsicht. Wenn beispielsweise eines der zahlreichen in der Embargoliste aufgeführten elektronischen Steuergeräte in eine rein kommerziellen Zwecken dienende Anlage eingebaut ist, dann erhält der Exporteur keine Ausfuhrgenehmigung. Ja

1) Vgl. BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Einundzwanzigste Verordnung zur Änderung der Ausfuhrliste, a.a.O., S. 9 und 11.

2) Ebenda, S. 3.

selbst dann, wenn der Wert dieses Gerätes im Verhältnis zur gesamten Anlage völlig unbedeutend ist, es sich aber um eine technische Neuheit handelt, wird ihm die Ausfuhr-genehmigung versagt. Daß derartige Fälle in praxi nicht selten vorkommen, läßt sich deshalb leicht behaupten, weil die Sowjetunion grundsätzlich die modernste Technik zur Auflage macht und Anlagen-Exporteure neben Preis und Zahlungsbedingungen auch mit der technischen Ausstattung ihrer Angebote konkurrieren. Da schon ein Teil des beispielhaft angeführten elektronischen Steuergerätes - mit dem der Importeur allein gar nichts anfangen kann, weil es für eine spezielle Funktion innerhalb einer bestimmten Anlage konstruiert wurde - zum Ausfuhrverbot der gesamten Anlage führt, verlängert sich auch durch diese Bestimmung die Embargoliste. Bedenkt man nun die Vielzahl der in Abschnitt C aufgeführten und diesen technisch eng verwandten Waren, deren Verwendung nicht nur in eindeutig strategischen Gütern sinnvoll ist, so kommt man zu einer schwer schätzbaren, jedoch recht hohen Zahl nicht ausführbarer Industrieanlagen.

Strategische und wirtschaftliche Embargobestimmungen wurden schon gegen Ende des Mittelalters angewendet.¹ Sie ließen sich jedoch damals ebensowenig in gewünschter Weise durchsetzen, wie es heute möglich ist - das Beispiel Südrhodesiens macht es besonders augenfällig. Auch bei einem totalen, d.h. alle Waren umfassenden Embargo - von mehreren Ländern vereinbart - wird es immer Länder geben, von denen die Vereinbarungen aufgrund außenwirtschaftlicher Erwägungen bei dem einen oder anderen Gut durchbrochen werden. Gilt das Embargo nur partiell, betrifft es z.B. allein "strategische Güter", so liegt es daran, daß sie sich nicht exakt abgrenzen lassen. Streng genommen würden jegliche

1) Vgl. ROTH, Günter: 3000 Jahre Soll und Haben. Wie sie reich und mächtig wurden. Düsseldorf-Wien 1969, S. 90 und 268-269.

Waren darunter fallen - sogar Plastikämme und Büstenhalter wollten die USA als strategische Güter deklarieren¹ -, weil sie mittelbar das militärische Potential des Importlandes stärken: durch Importe freigesetzte Produktionsfaktoren können in der Rüstungsindustrie eingesetzt werden.

Daneben bestehen immer (von privater Seite) illegale Möglichkeiten, ein Embargo zu umgehen,² wie das Beispiel einer aus der Bundesrepublik offenbar ohne Ausfuhrgenehmigung per Luftfracht in die Sowjetunion verbrachten gefechtsklaren Rakete dokumentiert.

Ein wirtschaftliches Argument, das immer wieder gegen allzu umfangreiche Embargolisten wie auch gegen eine zu enge Interpretation der Embargobestimmungen vorgebracht wird: die davon betroffenen Länder beginnen auf diesen Gebieten mit einer eigenen Produktion, um auf diese Weise vom Ausland unabhängig zu werden.³

Eine Wende nahm die Embargopolitik im Jahre 1954, als westeuropäische Regierungen die USA massiv bedrängten, die umfangreichen Embargolisten zu reduzieren. Daß die USA nachgaben, sieht ADLER-KARLSSON nicht zuletzt darin begründet, daß mit dem Auslaufen des Marshallplans ein bedeutendes Druckmittel zur Durchsetzung der amerikanischen Embargovorstellungen fortgefallen war.⁴ Der Revision von 1954 folgte eine weitere im Jahre 1958. "Sie kann als Beendigung des Wirtschaftskrieges gewertet werden, denn nach 1958 beschränkten sich die Maßnahmen des Cocom, von einigen lästigen Ausnahmen abgesehen, auf Produkte, die von allen Teil-

1) ADLER-KARLSSON, Gunnar: Der Circulus Vitiosus der Autarkie im Ost-West-Handel, a.a.O., S. 251.

2) Grundsätzlich vgl. dazu THAYER, George: War Business. Geschäfte mit Waffen und Krieg. (Aus dem Amerikanischen übersetzt). Hamburg 1970.

3) STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 105.

4) Vgl. ADLER-KARLSSON, Gunnar: Der Fehlschlag, a.a.O., S. 147.

nehmern als strategisch im engeren Sinne betrachtet wurden".¹ Eine solche lästige Ausnahme waren Erdgasleitungen, über deren strategischen Charakter 1962 erhebliche Meinungsverschiedenheiten entstanden. Nur aufgrund einer Empfehlung des ständigen NATO-Rates vom 21. November 1962 hatte die Bundesrepublik eine für 1963 vertraglich vereinbarte Lieferung von 163 000 t Großrohre in die Sowjetunion verbieten.² Diese Maßnahme war um so unverständlicher, als "Hoesch, Mannesmann und Phoenix-Rheinrohr ... in den Jahren 1959 bis 1962 rund 660 000 Tonnen Großrohre in die Sowjetunion"³ exportiert hatten. Außerdem ist der Widerruf einer erteilten Ausfuhrgenehmigung⁴ und ein damit verbundener staatlicher Eingriff in die schon laufende Abwicklung privatwirtschaftlicher Verträge ebenso umstritten wie die damalige Auffassung der Bundesregierung, daß der Betroffene keinen Entschädigungsanspruch besitzt.⁵ Wie schon erwähnt, hatte die Sowjetunion auch das "Röhrenembargo" zum Anlaß genommen, mit der Bundesrepublik kein neues Handelsabkommen abzuschließen. Von deutscher Seite hat man hierfür allerdings vorwiegend die sowjetische Weigerung, Berlin in das

- 1) ADLER-KARLSSON, Gunnar: Der Fehlschlag, a.a.O., S. 158 (im Original teilweise kursiv).
- 2) Zu den politischen Hintergründen, die dazu geführt hatten vgl. O.V.: Höchst blamabel. In: Der Volkswirt, 17. Jg. (1963, Nr. 12), S. 466.
Kurz nach dem ausgesprochenen Verbot verhandelten britische Unternehmungen über die Lieferung von 50 bis 60.000 t Großrohre in die Sowjetunion. Vgl. O.V.: Kaum die politischen Kosten wert. In: Der Volkswirt, 17. Jg. (1963, Nr. 20), S. 944.
- 3) EHRENPFFORDT, R.: a.a.O., S. 8.
- 4) AWG ...: a.a.O., S. 213-214. § 30 Genehmigungen.
- 5) Ebenda, S. 227-233.
Der Gewinnausfall - ohne Verluste aus unausgenutzten Fertigungskapazitäten - wurde auf 21 Mio DM geschätzt. Vgl. O.V.: Geringe Embargo-Verluste? In: Der Volkswirt, 17. Jg. (1963, Nr. 17), S. 739-740.

Abkommen miteinzubeziehen, verantwortlich gemacht.¹ Im Jahre 1967 wurde die NATO-Empfehlung von 1962 aufgehoben, und am 1. Februar 1970 schloß die Sowjetunion mit deutschen Unternehmungen erneut einen umfangreichen Vertrag über die Lieferung von Großrohren ab.² Seit dem 25. Februar 1971 verhandelt sie auch wieder über ein langfristiges Waren- und Zahlungsabkommen mit der Bundesrepublik.

Neben den USA, für deren Wirtschaft weitaus strengere Embargobestimmungen als in den westeuropäischen Ländern gelten und auch befolgt werden,³ führte die Bundesrepublik bis etwa 1964 COCOM-Beschlüsse am konsequentesten aus.

In den darauffolgenden Jahren ist aber auch sie immer großzügiger in der Auslegung geworden. Wahrscheinlich geschah dies aus der Erfahrung heraus, daß Aufträge, die von deutschen Unternehmungen nicht angenommen werden konnten, nahezu ausnahmslos vom westlichen Ausland ausgeführt wurden.⁴

-
- 1) Vgl.: TRAUTMANN, Walter: Schwerer Gang nach Moskau. In: Der Volkswirt, 17. Jg. (1963, Nr. 50), S. 2725-2726; O.V.: Vor Handelsgesprächen mit Moskau. In: Der Volkswirt, 18. Jg. (1964, Nr. 29), S. 1522; TRAUTMANN, Walter: Wenn Chruschtschow kommt ... In: Der Volkswirt, 18. Jg. (1964, Nr. 32), S. 1758; TISCHNER, Helmut: Der deutsche Osthandel. Außenwirtschaftliche Politik der Bundesregierung zur Aktivierung des Osthandels; die Zukunft des deutschen Osthandels. In: Konjunkturpolitik. Zeitschrift für angewandte Konjunkturforschung, 13. Jg. (1967, H. 5-6), S. 334.
 - 2) Vgl.: CHRISTIANS, Wilhelm F.: "Schwierig aber vertretbar". In: Der Volkswirt, 24. Jg. (1970), Nr. 6, S. 20; LIESEN, Klaus: "Große handelspolitische Bedeutung", a.a.O., S. 20-21.
 - 3) Vgl.: BURCK, Gilbert: More and more western companies are learning the techniques and rewards of trading in the challenging East European Market. In: Fortune, July 1967, Vol LXXVI, No 1 p. 177 ff.; O.V.: Washingtons Intransigenz gegenüber dem Osthandel. In: NZZ (Fernaussgabe Nr. 148), v. 1.6.69, S. 33; ADLER-KARLSSON, Gunnar: Der Fehlschlag, a.a.O., S. 172-175.
 - 4) Dabei haben sich nicht nur neutrale Länder wie Österreich, Schweden, Finnland und die Schweiz, sondern auch NATO-Staaten, in erster Linie Frankreich und Großbritannien, besonders hervorgetan.

Gegenwärtig sind die Embargobestimmungen bei Lieferungen in die RGW-Länder kein fest vorgegebenes Datum mehr. Sie sind dehnbar geworden, und bei nicht eindeutig militärischen Zwecken dienenden Industrieanlagen, Teilausrüstungen, Bestandteilen oder Spezialteilen kommt es in Zweifelsfällen letztlich auf die Argumentation der exportierenden Unternehmung an, ob sie eine Ausfuhrgenehmigung erhält.

2.2.3.3.2 Einfuhr von Kompensationswaren

"Die Einfuhrliste gibt für jede Ware an, ob die Einfuhr ohne Genehmigung zulässig ist ... oder die Einfuhr der Genehmigung bedarf".¹ Die Liste umfaßt rund 8.040 Waren.² Für rund 1.255 davon ist das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten zuständig, die restlichen Positionen liegen im Zuständigkeitsbereich des Bundesministeriums für Wirtschaft.³ Soweit keine besonderen Lieferfristen vereinbart werden⁴ und Einkaufs- oder Ursprungsland ein Land der Länderliste A oder B ist, dürfen nahezu alle genannten Waren genehmigungsfrei eingeführt werden.⁵ Ausgenommen sind rund 710 Positionen der Einfuhrliste: teils dürfen sie genehmigungsfrei nur aus einem Land der Länderliste A oder sogar nur aus den EWG-Ländern eingeführt werden, teils unterliegen sie dem Genehmigungszwang, wenn sie aus bestimmten Ländern - überwiegend Hongkong, Indien, Macao und Pakistan - eingeführt werden sollen. Unabhängig

1) BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Siebenunddreißigste Verordnung zur Änderung der Einfuhrliste, a.a.O., S. 3.

2) Vgl. ebenda, S. 5-258. Die angegebene Zahl wurde vom Verf. ermittelt.

3) Ebenda, S. 3 und 259. Die angegebene Zahl wurde vom Verf. ermittelt.

4) Vgl. BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Bekanntmachung der Neufassung der Verordnung zur Durchführung des Außenwirtschaftsgesetzes, a.a.O., S. 8-9; § 22 Beschränkung nach § 11 AWG.

5) AWG ...: a.a.O., S. 110; § 10.

vom Ausfuhrland werden bei rund 480 der insgesamt 8.040 Waren Ursprungszeugnisse verlangt.¹ Der Importeur von Waren sowjetischen Ursprungs erhält sie bei der Allunions-Handelskammer in Moskau.

Diese insgesamt gesehen liberale Einfuhrpolitik betrifft mithin nur Länder der Länderlisten A und B. Hingegen muß die Einfuhr sämtlicher Waren genehmigt werden,² wenn Einkaufs- oder Ursprungsland ein Land der Länderliste C ist, also ein sozialistisches Land. Verboten ist es, Waren aus diesen Ländern im Rahmen eines Transithandelsgeschäftes einzuführen, um sie in ein Land der Länderliste A oder B zu liefern, sofern diese Waren nicht als Transithandelswaren gekennzeichnet sind oder aber das Ursprungsland nicht angegeben ist.³ Genehmigungen sind jeweils beim Bundesamt für Ernährung und Forstwirtschaft sowie beim Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft zu beantragen, wobei für einzelne Warengruppen verschiedene Außenstellen zuständig sind. Wer Waren ohne Genehmigung oder aufgrund gefälschter Angaben einführt, muß mit einer Geldbuße bis maximal DM 50.000 rechnen.⁴

Schon im Mai 1966 hatte die Bundesregierung "eine Teilliberalisierung der Wareneinfuhren aus den Ostblockländern beschlossen".⁵ Mit dieser Maßnahme sollte RGW-Ländern, mit denen Handelsabkommen bestanden, über die in den Warenlisten vereinbarten Lieferungen hinaus zusätzliche Liefermöglichkeiten eröffnet werden. Zu diesem Zweck veröffentlicht das Bundesministerium für Wirtschaft seither im Bundesanzeiger jene Positionen der Einfuhrliste, für die zwar eine Einfuhrgenehmigung beantragt werden muß, aber prinzipiell

- 1) Die angegebene Zahl wurde vom Verf. ermittelt.
- 2) Vgl. BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hfsg.): Bekanntmachung der Neufassung der Verordnung zur Durchführung des Außenwirtschaftsgesetzes, a.a.O., S. 11; §§ 30 Einfuhrgenehmigung und 31 Einfuhrabfertigung.
- 3) Ebenda, S. 17; § 42 Beschränkung nach § 6 Abs. 2 AWG.
- 4) Ebenda, S. 23-24; § 71 Ordnungswidrigkeiten.
- 5) BERG, Michael von/KLINKMÜLLER, Erich: Die Einfuhrpolitik der Bundesrepublik Deutschland gegenüber den Ostblockländern und ihre Exportmöglichkeiten in die Bundesrepublik, a.a.O., S. 339.

erteilt wird. Durch diese "Ausschreibungen mit laufender Antragstellung, d.h. durch Aufhebung der Kontingentierung, wird der Kreis der Waren, für die laufend Einfuhrgenehmigungen erteilt werden, erheblich ausgeweitet".¹

Zusammen mit dieser recht weitgehenden Liberalisierung - immerhin können mittlerweile ständig 5.684 Positionen der Einfuhrliste in unbegrenzten Mengen eingeführt werden² - ist auch ein "Verfahren für die Einfuhrüberwachung und Preisprüfung" beschlossen worden.³ Es dient dem Schutz der inländischen Wirtschaft, da es verhindern soll, daß durch allzu niedrige Preise der RGW-Waren Marktstörungen auftreten, die dazu führen, daß deutsche Unternehmungen nicht mehr wettbewerbsfähig sind und schließlich als Anbieter am Markt ausscheiden. So können von "Dumpingpreisen" betroffene Wirtschaftszweige beim Bundesamt für Ernährung und Forstwirtschaft oder beim Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft ein Preisprüfungsverfahren beantragen. Nach Abschluß des Verfahrens kann der Interministerielle Einfuhrausschuß eine Reihe von Schritten beschließen und einleiten. "Als weitestgehende Maßnahme kann die betreffende Ware aus der jeweiligen Ausschreibung mit laufender Antragstellung gestrichen werden".⁴ Ehe jedoch ein solches Preisprüfungsverfahren eingeleitet wird, das Konsultationen mit der Handelsvertretung des betreffenden RGW-Landes einschließt, muß der Initiator den Tatbestand des Dumpings nachweisen.⁵

- 1) BERG, Michael von/KLINKMÜLLER, Erich: Die Einfuhrpolitik der Bundesrepublik Deutschland gegenüber den Ostblockländern und ihre Exportmöglichkeiten in die Bundesrepublik, a.a.O., S. 346.
- 2) BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Erleichterung der Ausschreibung mit laufender Antragstellung. In: Bundesanzeiger, Nr. 100, v. 5.6.70, S. 5.
- 3) STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 173.
- 4) Ebenda.
- 5) Ebenda.

Entsprechend den GATT-Vorschriften liegt Dumping vor, wenn "der Exportpreis unter dem vergleichbaren Importpreis oder, in Ermangelung eines solchen, unter dem höchst vergleichbaren Ausfuhrpreis oder den Gestehungskosten liegt. Dazu muß ... weiter ein tatsächlicher oder drohender Schaden im Importland treten".¹ Nun ist es schon im Handel mit marktwirtschaftlichen Ländern oftmals schwierig, den Tatbestand des Dumpings exakt nachzuweisen. Dumpingpreise für Waren aus sozialistischen Ländern nachzuweisen, erscheint praktisch unmöglich. Betriebswirtschaftliche Methoden zur externen Ermittlung marktgerechter Preise können offenbar keine brauchbaren Ergebnisse liefern.² Wie wir zeigten, lassen sich wegen der gesamtwirtschaftlichen Abrechnungsweise - die Außenhandelsbetriebe sind über ein Ausgleichskonto mit dem Staatshaushalt verbunden - und staatlich festgesetzter Preise kaum beweiskräftige Unterlagen erstellen. Praktisch kann der Staat also erst eingreifen, wenn "eine unmittelbar bevorstehende bedeutende Schädigung des betroffenen Wirtschaftszweiges im Interesse der Allgemeinheit abgewendet werden muß"³ - dann aber dürfte es meist schon zu spät sein.

Dieses zum Schutz der deutschen Wirtschaft konzipierte Verfahren kann wegen der schwierig zu erbringenden Beweise nicht allzuoft praktiziert worden sein. Das Bundesministe-

- 1) WOHLFARTH ...: a.a.O., S. 267-268. Weiterführend vgl. ECKERT, Lutz: Das Dumping in der nationalen Gesetzgebung und internationalen Verträgen. Diss. Frankfurt/M. 1960; MUELLER-THUNS, Waldemar: Die Dumpingabwehr nach dem Recht der Bundesrepublik Deutschland. Frankfurt/M. 1966; WIDMER, Max : Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Außenhandel. Würdigung und Kritik der einschlägigen völkerrechtlichen Bestimmungen aus wirtschaftlicher Sicht. Zürich-St. Gallen 1961.
- 2) Dem Verf. lag die Ausarbeitung eines Verbandes der Nahrungsmittelindustrie vor, in der versucht wurde, einigen osteuropäischen Ländern Dumpingpreise nachzuweisen. Weder die EWG-Kommission noch die Bundesrepublik hatten jedoch die Unterlagen als hinreichend beweiskräftig angesehen.
- 3) STANDKE, Klaus-Heinrich: a.a.O., S. 174.

rium für Wirtschaft hat denn auch 1970 neue "Grundsätze für die Einfuhrüberwachung und Preisprüfung" bei Einfuhren aus Staatshandelsländern entwickelt.¹ Nunmehr können bereits während der Vorprüfung vorläufige Maßnahmen zur besseren Beobachtung und Prüfung der Einfuhrmengen und -preise von Amts wegen ergriffen werden.

In Verhandlungen über neue Warenlisten haben die RGW-Länder in den vergangenen Jahren zunehmend versucht, für ihre Erzeugnisse auch de jure eine Liberalisierung durchzusetzen.² Im Grunde genommen eine unsinnige Forderung, weil sie oft nicht einmal die in den Warenlisten ausgehandelten Kontingente voll ausschöpfen konnten. So hatte denn schon die Ausschreibung mit laufender Antragstellung unangenehme Folgen für die exportierende Wirtschaft. Die Bundesregierung beabsichtigte, mit der Teilliberalisierung den RGW-Ländern zusätzliche Devisenquellen zu erschließen; diese waren indes nur selten in der Lage, die neuen Möglichkeiten durch erhöhte Lieferungen zu nutzen. Die Folge davon war: sie wälzten zunehmend die eigene Absatzfunktion auf westdeutsche Exporteure ab, d.h. für sie hat sich der Kompensationsdruck erheblich verstärkt. Diese Entwicklung hat in der Bundesrepublik, aber auch in anderen westeuropäischen Ländern zur Gründung privater Kompensationszentralen geführt.³ Sie übernehmen für die exportierenden Unterneh-

- 1) Vgl.: O.V.: Preisprüfung für alle Ostimporte im Gespräch. Auch für kontingentierte Waren/Entwurf des Wirtschaftsministeriums. In: FAZ, Nr. 113, v. 19.5.70, S. 13; O.V.: Die Preisprüfung bei Ostimporten. Das Wirtschaftsministerium legt neue Grundsätze vor. In: FAZ, Nr. 228, v. 2.10.70, S. 17.
- 2) O.V.: Liberalisierung im Mittelpunkt der Verhandlungen. Budapest sähe gern stärkere Beteiligung der deutschen Wirtschaft an der Industrialisierung. In: Industriekurier, Nr. 53, v. 9.4.70, S. 7.
- 3) Einzelheiten vgl.: O.V.: Großes Interesse für Kompensationsvermittlung. Die Kompensations-Centrale hilft dabei/Gegengeschäfte vor allem mit Rumänien und Bulgarien. In: FAZ, Nr. 93, v. 20.4.68, S. 20; O.V.: "Evidenzbüro" findet großes Interesse. Auch ausländische Mitglieder. In: FAZ, Nr. 295, v. 13.11.68, S. 16.

mungen - gegen entsprechend hohe Gebühren - den Absatz branchenfremder Kompensationswaren, wozu die Unternehmen meist nicht in der Lage sind.¹ Allein in Berlin gab es 1970 114 Handelsgesellschaften, die Waren aus RGW-Ländern einführen. Überwiegend haben sie sich auf bestimmte Waren und/oder Länder spezialisiert. Zwei von ihnen importieren sämtliche Waren aus allen Ländern, fünfzehn importieren unter anderem auch aus der Sowjetunion, und fünf sind auf die Einfuhr sowjetischer Waren spezialisiert.²

Mit der Begründung, daß bei der Ausschreibung mit laufender Antragstellung "in den vergangenen Jahren eine marktstörende Einfuhrentwicklung nicht festgestellt" wurde,³ hat die Bundesregierung am 20. August 1970 dem Drängen der RGW-Länder mit einer weitgehenden De-jure-Liberalisierung nachgegeben. Nunmehr dürfen 4.760 Positionen der Einfuhrliste aus allen Ländern der Länderliste C genehmigungsfrei eingeführt werden. Bei jenen Waren, die von der Ausschreibung mit laufender Antragstellung in die völlige Liberalisierung überführt wurden, handelt es sich vorwiegend um Waren des gewerblichen Sektors. Unter den 4.760 Positionen sind aber auch rund 520 EWG-Marktordnungswaren. Da die Ein-

-
- 1) Vgl. NAWROCKI, Joachim: Fiat ist der größte Eierimporteur der EWG. Im Osten kauft man anders/Besser einkaufen bringt Gewinn (XXVI). In: Blick durch die Wirtschaft, 11. Jg., Nr. 182, v. 8.8.68, S. 5.
 - 2) BERLINER ABSATZ-ORGANISATION (Hrsg.): Importhandelsbetriebe in Berlin (West) mit Geschäftsbeziehungen zu ost- und südosteuropäischen Ländern. Berlin, Februar 1970, S. 1-16. Die Zahlen wurden vom Verf. ermittelt.
 - 3) BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Runderlaß Außenwirtschaft Nr. 31/70 betreffend Vierzigste Verordnung zur Änderung der Einfuhrliste. - Anlage zum Außenwirtschaftsgesetz -. Vom 20. August 1970. In: Bundesanzeiger, Nr. 153, v. 21.8.70, S. 3. Vgl. aber auch GEISBÜSCH, Hans-Georg: Kontrolle der Expansion. Noch immer Marktstörungen. In: Der Volkswirt, 21. Jg. (1967, Nr. 12), S. 460-461.

fuhrliste nur 547 solcher Waren benennt,¹ dürfen also fast alle Waren des agrarwirtschaftlichen Sektors ohne mengenmäßige Beschränkungen genehmigungsfrei eingeführt werden (soweit Einkaufs- oder Ursprungsland nicht Südrhodesien ist).

Zusammenfassend können wir mithin feststellen, daß Beschränkungen bei der Einfuhr von Kompensationswaren aus RGW-Ländern und damit auch der Sowjetunion nur noch bei wenigen Waren bestehen. Von den rund 8.040 Positionen der Einfuhrliste wurden 4.760 voll liberalisiert, die restlichen 3.280 sind teilweise - eine genaue Zahl ließ sich nicht feststellen - in der Ausschreibung mit laufender Antragstellung. Daß diese Situation zu noch höheren Kompensationsforderungen führen wird, ist zu erwarten, hält man sich nur die Außenhandelsstruktur der RGW-Länder und ihre nicht den marktwirtschaftlichen Erfordernissen angepaßte Absatzorganisation vor Augen.

2.2.3.3.3 Kreditversicherung und langfristiger Kredit

"Die Möglichkeiten, kurz-, mittel- oder langfristige Exportgeschäfte nach den Staatshandelsländern Osteuropas zu finanzieren, unterscheiden sich im Grundsatz nicht von denjenigen, die für andere Länder gelten".² Das besondere Finanzierungsproblem³ bei Industrieanlagen-Exporten ergibt sich indes aus den langen Zahlungszielen, die beinahe ausschließlich von den exportierenden Unternehmungen überbrückt werden müssen.⁴

- 1) Die angegebene Zahl wurde vom Verf. ermittelt.
- 2) ROGOWSKI, S.: Exportfinanzierung wird auch im Ostgeschäft immer wichtiger. In: Osteuropa Geschäfte. Hrsg. Handelsblatt - Industriekurier. Außenhandelsausgabe/April 1971, S. 2.
- 3) Grundlegend vgl. KÖHLER, Richard: Zum Finanzierungs-begriff einer entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre. In: ZfB, 39. Jg. (1969, Nr. 7), S. 435-456.
- 4) Vgl. FRANKFURTER BANK (Hrsg.): a.a.O., S. 10-11.

Bei einem zu überbrückenden Zeitraum von durchschnittlich acht Jahren - gerechnet von der Betriebsbereitschaft oder Inbetriebnahme einer Anlage an - liegt der zu kreditierende Betrag im Mittel zwischen 65 und 80 % des Auftragswertes.¹ Die meist unumgängliche Refinanzierung erfolgt fast ausschließlich bei der AKA,² wobei Voraussetzung die Überwälzung wirtschaftlicher und politischer Unsicherheiten ist. Obschon es durchaus denkbar erscheint, daß ungebundene Finanzkredite - für sie ist die TREUARBEIT zuständig, für gebundene Finanzkredite dagegen der HERMES³ - künftig auch in RGW-Länder fließen, bleibt dieser Gesichtspunkt und damit auch die TREUARBEIT im weiteren unberücksichtigt.

Die auf den HERMES abwälzbaren wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten liegen, auf das Wesentliche reduziert, darin, daß

- die RGW-Länder die Industrieanlage nicht abnehmen,
- die RGW-Länder nicht zahlen können oder wollen,
- die Bundesrepublik über einen in der Abwicklung befindlichen Auftrag ein Embargo verhängt.

Voraussetzung für die Erteilung der Ausfuhrbürgschaft ist der an den HERMES zu richtende Antrag⁴ - bei Großprojekten

- 1) Der Verf. befragte dazu 10 bedeutende deutsche Hersteller von Industrieanlagen oder Ausrüstungen, die teils ausweichende Angaben machten, in der Mehrzahl jedoch Prozentsätze im genannten Bereich angaben.
- 2) Vgl.: HOCHHEUSER, Kurt: Exportfinanzierung braucht Phantasie. Risiken des Ostgeschäfts per Saldo nicht größer als im normalen Außenhandel. In: Industriekurier, Nr. 67, v. 6.5.69, S. 29; O.V.: Die Finanzierung westdeutscher Exporte in die Ostblockländer. In: Industrie und Handels-Revue, 4. Jg., September 1969, S. 48.
- 3) Vgl. dazu: CHRISTOPEIT, Joachim: a.a.O., S. 75; GREF, Lothar/JOHNES, Wolfgang/JÜTTNER, Heinrich/TIEDTKE, Jochen: a.a.O., S. 100-101.
- 4) Das entsprechende Antragsformular des HERMES enthält 11 Positionen. Sie sind teilweise in Form einer Erklärung gehalten, teilweise ist aber auch eine ausführliche Darstellung notwendig. Seit 1967 brauchen Zahlungsziele über 180 Tage nicht mehr vorher durch das Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft genehmigt zu werden. Vgl. BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Elfte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung, a.a.O., S. 614; § 7 Beschränkung nach § 6 Abs. 1 Nr. 1 AWG.

wie Industrieanlagen werden über die vollständige Darstellung des Auftrags hinaus Einzelheiten erläuternde Exposés angefordert - und die Zustimmung des Interministeriellen Ausschusses (IMA). Er besteht aus Mitgliedern der Bundesministerien für Wirtschaft und Finanzen, dem Auswärtigen Amt, Vertretern der Bundesbank, KW, AKA und des Ostausschusses der Deutschen Wirtschaft. Institutionell läuft der Entscheidungsprozeß folgendermaßen ab: Zunächst ist eine Wohlwollenserklärung des IMA zu erwirken, die dieser vorbehaltlich der Zustimmung des Staatssekretärs erteilt, der sich seinerseits beim IWA absichert; es folgt die Genehmigung des Staatssekretärs, die dieser unter Vorbehalt der Zustimmung der Bundesschuldenverwaltung erteilt; die endgültige, verbindliche Zusage erfolgt in Form einer Urkunde, versehen mit der Unterschrift der Bundesschuldenverwaltung.

Soweit die Embargobestimmungen und die Vereinbarungen der BERNER UNION eingehalten sind¹ - letztere erlauben Kreditlaufzeiten bis zu fünf Jahren nach Betriebsbereitschaft einer Anlage -, wird die Deckungszusage (nur Einzeldeckung) meist ohne Schwierigkeiten erteilt. Bei darüber hinausgehenden Laufzeiten findet, wie schon erwähnt, das Konsultationsverfahren der EWG-Länder Anwendung. Im Unterschied zu dieser K o n s u l t a t i o n s p f l i c h t besteht gegenüber dem GATT und der OECD nur eine I n f o r m a t i o n s p f l i c h t, die also die beantragte Bürgschaft nicht be-

1) Vgl.: BRUNNER, Hans: Die Berner Union und ihre Ziele. In: Mittel- und langfristige Exportfinanzierung im internationalen Vergleich. Beiheft zu Der Volkswirt, 13. Jg. (1959, Nr. 45), v. 7. November 1959, S. 14; KÖVER, F.: Ein Gentlemen's Agreement der Kreditgeber. In: Blick durch die Wirtschaft, 4. Jg., Nr. 105, v. 6.5.61, S. 2; SCHUBERT, Harald: Die Regeln der Berner Union. Wichtiges Instrument zur Erhaltung des fairen Wettbewerbs auf den Exportmärkten. In: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, 17. Jg. (1963, H. 7), S. 128-129.

einflußt.¹ Für Zahlungsziele über fünf bis zu acht,² seit 1970 achteinhalb Jahren und gegebenenfalls sogar darüber hinaus erhält die westdeutsche Unternehmung prinzipiell nur dann eine Ausfuhrbürgschaft, wenn ihr der Nachweis gelingt, daß sie mit einem staatlich geförderten Angebot eines westlichen Landes konkurriert (sog. Matching-Verfahren).³ Dieses Prinzip ist jedoch rein theoretischer Natur, denn in der Praxis gelingt ein derartiger Nachweis allenfalls nach Abschluß eines Liefervertrages durch eine Konkurrenzunternehmung. Möglicherweise deshalb ist die Bundesregierung auch nicht an das Ergebnis des Konsultationsverfahrens gebunden. Sie ist in ihrer Entscheidung frei und kann gegen den Beschluß der übrigen EWG-Mitglieder die Deckungszusage erteilen. Allerdings dürfen, was auch für Laufzeiten bis zu fünf Jahren gilt, bei jenen RGW-Ländern, für die interne HERMES-Plafonds festgelegt sind - bei der Sowjetunion und der Tschechoslowakei ist das nicht der Fall - diese nicht schon ausgeschöpft sein. Von dieser grundsätzlichen Regelung werden jedoch auch Ausnahmen gemacht.⁴

Voraussetzung für eine mögliche Inanspruchnahme der AKA ist neben der HERMES-Bürgschaft und den damit verbundenen Auflagen ein fest abgeschlossener Vertrag über die Lieferung der Industrieanlage.⁵ Der AKA-Kredit wird dann üblicherweise über die Hausbank der exportierenden Unternehmung abgewickelt.

-
- 1) GRAEBNER, Wolfgang: Ausfuhrförderung. In: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen. Bearb. v. Erich Achterberg und Karl Lanz. 3. Aufl. Bd. I, Frankfurt/M. 1967, S. 80-81.
 - 2) O.V.: Bonn garantiert Ostkredite bis zu 8 Jahren. In: FAZ, Nr. 66, v. 19.3.65, S. 1.
 - 3) HOCHHEUSER, Kurt: a.a.O., S. 29.
 - 4) O.V.: Die Finanzierung westdeutscher Exporte in die Ostblockländer, a.a.O., S. 48.
 - 5) AUSFUHRKREDIT-GESELLSCHAFT M.B.H. (Hrsg.): Kreditrichtlinien, a.a.O., S. 2-3.

Zur Refinanzierung stehen die Kreditplafonds A und B zur Verfügung. Normalerweise ist Plafond B allerdings den Entwicklungsländern vorbehalten.¹ Obschon RGW-Länder offiziell nicht dazu rechnen, wird aber auch Plafond B zur Refinanzierung herangezogen. Die Refinanzierung über Plafond A ist für Laufzeiten bis zu acht, in besonderen Fällen auch bis zu zehn Jahren möglich, von der ersten Inanspruchnahme an gerechnet.² Geht man davon aus, daß vom gesamten Auftragswert 14-20 % Selbstbehalt - diese Mittel muß die Unternehmung anderweitig aufbringen - sowie An- und Zwischenzahlungen des Abnehmers abzuziehen sind, so ergibt sich als äußerster über Plafond A refinanzierbarer Betrag 56 % des Auftragswertes.³ Über Plafond B ist eine Refinanzierung für Laufzeiten von maximal vier Jahren möglich, gerechnet vom Inkrafttreten des Liefervertrages an.⁴ Hier sind 30 % Selbstbehalt sowie An- und Zwischenzahlungen des Abnehmers abzuziehen, so daß sich 40 % des Auftragswertes als äußerster über Plafond B refinanzierbarer Betrag ergeben.⁵

Eine zugleich für die exportierende Unternehmung und den Abnehmer optimale Lösung wird erreicht, wenn der Kreditausschuß der AKA einer Paralleelfinanzierung in der Weise zustimmt, daß 40 % des Auftragswertes aus dem billigeren Plafond B und 16 % aus Plafond A refinanziert werden können.

1) AUSFUHRKREDIT-GESELLSCHAFT M.B.H. (Hrsg.): a.a.O., S. 6.

2) Ebenda, S. 2 und 5.

3) Ebenda, S. 12.

4) Ebenda, S. 2 und 7.

5) Ebenda, S. 14.

Bei Kreditlaufzeiten, die von der AKA nicht voll übernommen werden, käme prinzipiell eine Anschluß- oder Parallelfinanzierung der KW in Betracht;¹ sie ist jedoch für Exporte in RGW-Länder ausgeschlossen. Gleichwohl war in Erfahrung zu bringen, daß bei der KW hierfür eine, wenn auch sehr geringfügige Refinanzierungslinie von 20 Mio DM für Lieferungen West-Berliner Unternehmungen besteht.²

Die Inanspruchnahme der AKA ist bei Industrieanlagen-Exporten in RGW-Länder zweifellos die häufigste Refinanzierungsform. Soweit jedoch der Exporteur, aus welchen Gründen auch immer, nicht darauf zurückgreifen kann, stehen ihm noch andere institutionalisierte Möglichkeiten zur Verfügung: Die Universalbanken sowie Export-Factoring- und Export-Leasing-Gesellschaften. Allerdings liegen bei allen die Refinanzierungskosten höher als bei der AKA.

Im Unterschied zu AKA, die das strikt ablehnt, refinanzieren einige westdeutsche Universalbanken von INGOSSTRACH gedeckte Lieferantenkredite. Weniger gern tun sie es dagegen bei den von GARANT gedeckten Krediten. Begründet wird es damit, daß die GARANT österreichischem Recht unterliege und die Verflechtung mit INGOSSTRACH nicht so eng sei, daß diese im Ernstfall für GARANT eintreten müßte. Obschon die INGOSSTRACH teurer als der HERMES ist, bringt sie dem westdeutschen Anlagenexporteur Vorteile im Schadensfall: Sie entschädigt 100 %-ig innerhalb von 60 Tagen. Gleichermäßen wie Kreditinstitute die INGOSSTRACH-Deckung anerkennen, diskontieren sie auch akzeptierte und avalierte sowjetische Sechsmonatswechsel. Somit ist der westdeutsche Anla-

- 1) Vgl.: KRUSE-RODENACKER, Albrecht/DUMKE, Horst/GÖTZ, Niklas von: Kapitalhilfe. Untersuchung zur bilateralen Kapitalhilfe im Rahmen öffentlicher Leistungen. Berlin 1970, S. 92-124; DEUTSCH, Paul: a.a.O., S. 216; FRANKFURTER BANK (Hrsg.): a.a.O., S. 38; VORMBAUM, Herbert: Probleme des langfristigen Exportgeschäfts und ihre Lösung in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 70.
- 2) Diese Information stammt aus Großbank-Kreisen. Eine ausweichende Antwort gab die (Anfang 1970) daraufhin angesprochene KW.

genexporteur prinzipiell nicht auf das staatliche Exportkredit-Versicherungs-System seines Landes angewiesen, wenn er in die Sowjetunion liefern will.

Die westdeutschen Universalbanken beschränkten sich noch 1969 überwiegend darauf, Forfaitierungen an Factor-Banken in Zürich, London oder Paris zu vermitteln.¹ Gegenwärtig (1971) wickeln sie diese Geschäfte auch selbst ab, so daß der regreßlose Verkauf von Forderungen gegen die Sowjetunion noch leichter möglich ist. Für Anlagenexporte sind die gebotenen Konditionen jedoch unzureichend, weil von Universal- oder Factor-Banken nur maximal 5-10 Mio DM mit einer fünfjährigen Laufzeit forfaitiert werden.²

Leasing-Gesellschaften, die Industrieanlagen vermieten, gibt es gegenwärtig weder innerhalb noch außerhalb der Bundesrepublik. Grundsätzliche Erwägungen, besonders die, daß der Vermieter die Anlage nach Ablauf der Mietzeit nicht zurücknehmen kann, lassen auch künftig Industrieanlagen-Leasing in größerem Umfang wenig wahrscheinlich erscheinen. Auf die RGW-Länder bezogen tritt eine weitere Schwierigkeit in Gestalt der sozialistischen Eigentumsverhältnisse hinzu. Ungarische Betriebe haben jedoch schon einzelne Maschinen - also nicht Ausrüstungen oder vollständige Anlagen - von holländischen und kanadischen Unternehmungen - auf der Basis von Leasingverträgen gemietet.³ Was die Sowjetunion anbelangt, so wurde das Verfahren in umgekehrter Richtung angewandt. Beispielsweise hat die amerikanische Unternehmung IBM von der sowjetischen Außenhandelsgesellschaft TECHMASCHEXPORT einen Digitalrechner MIR-1 auf der Basis

1) HOCHHEUSER, Kurt: a.a.O., S. 29.

2) Die gegenwärtig beste Darstellung (Verfahren und Abwicklung) des regreßlosen Verkaufs von Exportforderungen bei Lieferungen in RGW-Länder findet sich bei KISSNER, Erich: Die Forfaitierung und das Switchgeschäft, a.a.O., S. 424-438.

3) O.V.: Interesse am Leasing in Ungarn. Verträge mit holländischen und kanadischen Unternehmen/Anwendung auch innerhalb des Ostblocks? In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 155, v. 9.7.70, S. 2.

eines Leasingvertrages gemietet.¹

Wie bei jeder langfristigen Finanzierung das betriebswirtschaftliche Optimum in der Mischfinanzierung gesehen wird,² so gilt es besonders für die Finanzierung von Industrieanlagen-Exporten in RGW-Länder allgemein und die Sowjetunion im besonderen, alle Möglichkeiten des Kreditsystems optimal-kombinierend auszuschöpfen.³

In welcher Weise bei der Finanzierung private und staatliche Aktivitäten ineinanderspielen können, zeigt sich recht anschaulich an dem schon mehrmals erwähnten zwischen der Bundesrepublik und der Sowjetunion am 1. Februar 1970 in Essen abgeschlossenen Export-Import-Vertrag, wenngleich er auch nicht Industrieanlagen zum Gegenstand hatte. Den getroffenen Vereinbarungen zufolge⁴ liefern die deutschen Unternehmungen MANNESMANNRÖHREN-WERKE GmbH (über die MANNESMANN-EXPORT GmbH), HOESCH-AG, SALZGITTER-AG u.a. Großrohre sowie Anlagen und Zubehör für den Bau einer Erdgasleitung in der Sowjetunion im Gesamtwert von ca. 1,24 Mrd. DM. Die Bezahlung der deutschen Unternehmungen erfolgt unmittelbar nach Lieferung an die sowjetische Außenhandels-gesellschaft PROMSYRJOIMPORT in bar mittels eines liefergebundenen Finanzkredits.⁵ Dieser Kredit wurde der BANK

- 1) O.V.: UdSSR - Computer im Leasing. In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 152, v. 6.7.70, S. 2.
- 2) BELLINGER, Bernhard: a.a.O., S. 125-148.
- 3) Vgl.: GOLTZ, Horst: Die Mischfinanzierung verdient noch mehr Interesse. Gesunde Finanzen - gesunde Unternehmen (VI). In: Blick durch die Wirtschaft, 10. Jg., Nr. 28, v. 2.2.67, S. 5; FRANKFURTER BANK (Hrsg.): a.a.O., S. 37-40; HOCHHEUSER, Kurt: a.a.O., S. 29-30.
- 4) O.V.: Erdgasgeschäft mit der UdSSR perfekt. In: FAZ, Nr. 22, v. 27.1.70, S. 17; O.V.: Bonn erwartet keine politischen Folgen aus dem Erdgas-Vertrag. In: FAZ, Nr. 27, v. 2.2.70, S. 1.
- 5) Vgl. CHRISTOPEIT, Joachim: a.a.O., S. 69-72.

FÜR AUSSENHANDEL DER UdSSR von einem Konsortium deutscher Banken unter Führung der DEUTSCHE BANK AG in Höhe von zunächst 1,2 Mrd DM mit einer Laufzeit von etwa 12 Jahren und einem Zinssatz von 6,25 % zur Verfügung gestellt.¹ Mit der Rückzahlung durch Erdgaslieferungen (Kompensation) der sowjetischen Außenhandelsgesellschaft SOJUSNEFTE-EXPORT an die RUHRGAS-AG wird voraussichtlich Ende 1973 begonnen. Die RUHRGAS-AG hat einen über zwanzig Jahre laufenden Abnahmevertrag im Gesamtwert von 2,5 Mrd DM unterzeichnet. Lag die durchschnittliche Kompensations-Abnahmequote bei deutschen Werkzeugmaschinen-Exporten in RGW-Länder 1967/68 zwischen 30 und 40 % des Auftragswertes,² so hat sie hier den bislang wohl einzigartigen Satz von 200 % erreicht. Es ist offenkundig, daß privatwirtschaftlich betriebene Unternehmungen und Kreditinstitute ein derartiges Junktim allein, d.h. ohne nachhaltige staatliche Unterstützung nicht annehmen können. Diese aber dürfte im vorliegenden Fall weniger in gesamtwirtschaftlichen als in außenpolitischen Erwägungen begründet gewesen sein, wenngleich es offiziell heftig bestritten wurde.³ Matthias SCHMITT formulierte es diplomatisch, im Kern jedoch sehr ähnlich: "Es war ein glücklicher Einzelfall, aber er kann nicht zum Modell gemacht werden für die Art und Weise, wie die Zukunftsaussichten der Wirtschaftsentwicklung zwischen der UdSSR und der Bundesrepublik zu realisieren sind".⁴

- 1) O.V.: Der Erdgaskredit macht den Banken Sorgen. In: FAZ, Nr. 29, v. 4.2.70, S. 17; O.V.: Essener Präludium für "rote Geschäfte". Große Chancen für eine Ausweitung der deutsch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen. In: Industriekurier, Nr. 17, v. 3.2.70, S. 2.
- 2) BERLINER ABSATZ-ORGANISATION (Hrsg.): Wochenbericht, v. 30.1.68, o.S.
- 3) HUFNAGEL, Heinz: "Kein politisches Geschäft". In: Der Volkswirt, 24. Jg. (1970), Nr. 6, S. 21-22; O.V.: Bonn erwartet keine politischen Folgen aus dem Erdgas-Vertrag, a.a.O.
- 4) SCHMITT, Matthias: "Chemie 70" in Moskau - eine Bilanz. Die internationale Ausstellung diesmal in verbesserter Atmosphäre/Von Professor Dr. Matthias Schmitt. In: FAZ, Nr. 222, v. 25.9.70, S. 18.

3 AUSWIRKUNGEN DER BEIDEN UNTERSCHIEDLICHEN WIRTSCHAFTS- ORDNUNGEN AUF DIE EINZELWIRTSCHAFTLICHE ENTSCHEIDUNGS- FINDUNG

Wenn wir jetzt untersuchen, wie sich die beiden unterschiedlichen Wirtschaftsordnungen auf die einzelwirtschaftliche Entscheidungsfindung auswirken, wollen wir damit die eingangs gestellte Frage beantworten, unter welchen Bedingungen und inwieweit es sinnvoll ist, akquisitorisches Potential aus anderen Ländern abzuführen, um es in der Sowjetunion einzusetzen. Welche Informationen hierfür notwendig und wo sie zu beschaffen sind, haben die bisherigen Überlegungen gleichermaßen gezeigt, wie sie die Grenzen autonomer unternehmerischer Entscheidungen bei Exporten in die Sowjetunion deutlich gemacht haben. Für gewinnorientierte Anlagen-Exporte wurden im ersten Hauptteil drei Entscheidungskomplexe herausgearbeitet, die wir nun auf die spezifischen Gegebenheiten westdeutscher Lieferungen in die Sowjetunion anwenden wollen: Entscheidung über ein freies Angebot, ein gebundenes Angebot und über einen Vertragsabschluß.

Die Abgabe eines freien Angebots, also eigene Initiative, wird zum einen von der Marketing-Konzeption präjudiziert, zum anderen empfiehlt sie sich aber auch deshalb, weil erfahrungsgemäß Projekte zum Zeitpunkt der Ausschreibung oftmals schon vergeben sind. Bei der Abgabe eines gebundenen Angebots verhält sich die Unternehmung passiv, sie reagiert nur auf Anfrage oder öffentliche Ausschreibung des Bedarfsträgers.

Mit der Untersuchung und Bewertung dieser beiden Entscheidungskomplexe scheint das Anliegen der Arbeit bereits erfüllt. Da aber der Einsatz akquisitorischen Potentials in Erwartung gewinnbringender Aufträge erfolgt, müssen wir uns auch mit den Problemen vertraut machen, die erst in den konkreten Vertragsverhandlungen auftreten. Gerade die Vorstellungen, mit denen die sowjetischen Partner in die Verhandlungen eintreten, machen es oft fraglich, ob ein Liefervertrag überhaupt kostendeckend oder gar gewinnbringend abgeschlossen werden kann.

3.1 Entscheidung über die Abgabe eines freien Angebots =====

Damit eine westdeutsche Unternehmung überhaupt ein freies Angebot abgeben kann, muß sie den quantitativen wie qualitativen Bedarf der Sowjetunion kennen, den sie decken könnte. Wir werden daher zunächst prüfen, inwieweit aus verfügbarem sekundär-statistischem Material hinreichend konkretisiert werden kann, welcher Bedarf auftritt und wie er voraussichtlich gedeckt werden soll. Informationen über den qualitativen Bedarf lassen sich nur durch primär-statistische Erhebungen in der Sowjetunion gewinnen. Dies erfordert den Einsatz absatzpolitischer Instrumente, dem wir uns im zweiten Teilabschnitt zuwenden. Mit ihnen muß außerdem das Exportziel, einen gewinnbringenden Auftrag zu erhalten, durchgesetzt werden. Aufgrund der Untersuchungsergebnisse können wir schließlich beurteilen, ob aktives Verhalten möglich und unter welchen Bedingungen es zu empfehlen ist.

3.1.1 Quantitative Bedarfsforschung

Wie erwähnt, ist die UdSSR flächenmäßig doppelt so groß wie die Volksrepublik China und fast dreimal so groß wie die USA. Weite Teile des Landes sind wegen extremer klimatischer Bedingungen zivilisatorisch und industriell so gut wie gar nicht erschlossen. Wir können daher von der Grundannahme ausgehen, daß latenter Bedarf an verschiedensten Arten von Industrieanlagen in beträchtlichem Ausmaß vorhanden ist. Diese Tatsache veranlaßt westliche Lieferfirmen, in der Sowjetunion einen Markt zu sehen, der selbst noch in ferner Zukunft außerordentlich gute Absatzmöglichkeiten verspricht. Gewinnorientierte Exportentscheidungen dürfen jedoch nicht auf derart allgemeinen Annahmen basieren. Sie setzen vielmehr voraus, daß der quantitative Bedarf in seinem zeitlichen Anfall konkretisiert werden kann und auch konkrete Vorstellungen darüber bestehen, welche Lieferungen auf die eigene Unternehmung entfallen könnten.

Die Ermittlung des quantitativen Bedarfs und seine geplante Deckung scheinen aufgrund der sowjetischen Wirtschaftsplanung, die für einen längeren Zeitraum zukunftsbezogene Informationen liefert, keine großen Schwierigkeiten zu bereiten. Im Gegenteil, man ist sogar versucht, sie als völlig unproblematisch einzustufen, weil das Prognoseproblem schon von den staatlichen Planungsinstanzen "gelöst" ist.

Wie es sich tatsächlich damit verhält, wollen wir anhand des neunten Fünfjahresplans der UdSSR (1971-75) untersuchen. Die Direktiven zu diesem Plan wurden Anfang 1971 veröffentlicht, so daß sich jedermann einen Einblick in die geplante Entwicklung der sowjetischen Volkswirtschaft verschaffen kann.¹ Aus dem umfangreichen, zehn Punkte umfassenden Dokument interessieren uns nur Informationen, die in irgendeinem Zusammenhang mit Industrieanlagen stehen.

In Punkt II (Die Hauptaufgaben der Entwicklung der Volkswirtschaft der UdSSR von 1971 bis 1975) heißt es zunächst allgemein: "Das Nationaleinkommen des Landes ist während des Jahrfünfts um 37 bis 40 Prozent zu erhöhen, wobei mindestens 80 Prozent seiner Zunahme durch Steigerung der Arbeitsproduktivität erzielt werden müssen".² Damit wird das besondere Gewicht zusätzlicher Investitionen verdeutlicht, wenngleich freilich in der Sowjetunion auch die Erhöhung der Arbeitsintensität noch immer einen erheblichen Beitrag zur Produktionssteigerung leisten soll.

1) O.V.: Entwurf des ZK der KPdSU. Direktiven des XXIV. Parteitages der KPdSU zum Fünfjahrplan für die Entwicklung der Volkswirtschaft der UdSSR in den Jahren 1971-1975. In: Neues Deutschland, v. 16.2.71, S. 3-8. Eine knappe Zusammenfassung findet sich bei O.V.: Entwurf der Direktiven des XXIV. Parteitages der KPdSU zum Fünfjahrplan 1971-1975. TASS-Bericht über den Inhalt des bedeutenden Dokuments. In: Neues Deutschland, v. 14.2.71, S. 3-4.

2) O.V.: Entwurf des ZK der KPdSU, a.a.O., S. 3.

Die uns interessierenden Angaben sind in Territorialplanung (Bedarf) und Wirtschaftszweigplanung (Erstellung) getrennt. Aufschluß über die geplante Investitionstätigkeit vermittelt Punkt VIII (Standortverteilung der Produktivkräfte und die Entwicklung der Wirtschaft der Unionsrepubliken).¹ Dort sind für jede der fünfzehn Unionsrepubliken Schwerpunkte der Entwicklung in Landwirtschaft und Industrie angegeben sowie Produktionssteigerungsraten gegenüber der vorangegangenen Planperiode. Die Direktiven beziehen sich auf: Inbetriebnahme fertiggestellter Kapazitäten, Erweiterung bestehender Kapazitäten, Beendigung begonnener Projekte, Vorbereitung und Bau neuer Produktionsstätten. Für den industriellen Bereich findet man teils genaue Angaben über Art, Zahl und Standort der Anlagen, teils wird aber auch nur allgemein von Industriekomplexen, Kombinat oder mehreren Werken gesprochen, die in bestimmten Autonomen Republiken (ASSR) oder Bezirken errichtet werden sollen. Aus diesem Grund kann man weder für das ganze Land, noch für alle einzelnen Unionsrepubliken präzise Angaben darüber machen, wieviele Industrieanlagen - aufgeschlüsselt nach Art, Zahl und Standort - in diesem Planjahrfünft errichtet werden sollen. Ebenso finden sich in den Direktiven keine Hinweise über die Größe und den Wert der Objekte - ganz selten wird gesagt, eine Anlage sei von Unionsbedeutung - oder gar qualitative Anforderungen, die an sie gestellt werden.

Schwerpunkte für den Bau neuer Anlagen liegen - soweit nach der Zahl der ausdrücklich genannten Anlagen erkennbar - in der Russischen Sozialistischen Föderativen Sowjetrepublik (hier besonders in Sibirien und im Europäischen Teil der RSFSR), in der Belorussischen SSR, in der Kasachischen SSR und in der Moldauischen SSR. Für die Ukrainische SSR sind auffallend viele angefangene Projekte genannt, die beendet und in Betrieb genommen werden sollen.

1) Vgl. O.V.: Entwurf des ZK der KPdSU, a.a.O., S. 6-7.

Ein Beispiel für die in einigen Fällen recht präzisen Angaben über Art, Menge und Standort geplanter Industrieanlagen liefern die Direktiven für die Belorussische SSR. Dort heißt es unter anderem:¹

"Es sollen erbaut und in Betrieb genommen werden: ein erdölverarbeitendes Werk in Mosyr, ein Werk für automatische Taktstraßen in Baranowitschi, ein Elektromotorenwerk in Luminez, ein Werk für Traktorendüngerstreuer in Bobruisk, ein Werk für die Herstellung genormter Werkzeuge für automatische Taktstraßen in Orscha, ein Werk in Pinsk, das Baugruppen für automatische Taktstraßen herstellen soll, ein Werk für Dolomitenmehl im Gebiet Witebsk, ein Seidenkombinat in Mogiljow, ein Garnkombinat in Grodno. Der Bau einer Stickstoffdüng器fabrik, des Vierten Soligorsker Kalisalz-Kombinats, einer Kammgarnspinnerei in Slonim, dreier spezialisierter Baumwollfabriken im Gebiet Gomel und eines Leinenkombinats in Ossipowitschi ist in Angriff zu nehmen. Es sollen Werke für die Komplexverarbeitung von Flachs erbaut werden".

Wenn auch nicht für alle Unionsrepubliken derart präzise Angaben gemacht werden, so müssen wir doch insgesamt gesehen feststellen, daß der quantitative Anlagenbedarf der Sowjetunion im großen und ganzen dem verfügbaren primärstatistischen Material entnommen werden kann.

Der ausländische Exporteur kann sich mit der Feststellung des Bedarfs an Industrieanlagen aber nicht begnügen, er muß auch wissen, wie dieser Bedarf gedeckt werden soll. Dafür kommt zum einen die Eigenbedarfsdeckung, zum anderen die Fremdbedarfsdeckung in Betracht, die wiederum durch Importe aus RGW-Ländern oder aus kapitalistischen Industrieländern erfolgen kann.²

Was die Eigenbedarfsdeckung anbelangt, so erwartet man, den Punkten IV (Investitionsbau) und III (Industrie) entsprechende Informationen entnehmen zu können. Eindeutig ist das jedoch nicht möglich. Die klare Einsicht erschwert vor allem,

1) O.V.: Entwurf des ZK der KPdSU, a.a.O., S. 7.

2) Ausgenommen hiervon ist naturgemäß die Rüstungsindustrie.

daß beide Positionen prozentuale Zuwachsraten enthalten, ohne die Basis in absoluten Zahlen zu nennen.¹ Sie lassen sich auch mit Hilfe des Statistischen Jahrbuchs der Sowjetunion nicht ermitteln. Für die gesamte Jahresproduktion eines Industriezweiges finden sich dort weder wert- noch mengenmäßige Angaben. In gütermäßigen Einheiten ist die Produktion im Jahrbuch nur für ausgewählte Erzeugnisse einzelner Industriezweige ausgewiesen. Aber auch für sie läßt sich der Bedarf nicht immer ermitteln, weil im Statistischen Jahrbuch manchmal mehr und manchmal weniger Informationen enthalten sind als in den Direktiven.

Nach den Direktiven aber soll der Investitionsbau während des Jahrfünfts um 36-40 % zunehmen, und zwar durch eine gleich hohe Steigerung der Arbeitsproduktivität. Für die Industrie ist eine Steigerung der Produktion um 42-46 % vorgesehen. Davon entfallen auf Produktionsmittel 41-45% und auf Konsumtionsmittel 44-48 %. Der gesamte Produktionszuwachs soll zu 87-90 % durch die Steigerung der Arbeitsproduktivität um 36-40 % erreicht werden.

Ähnlich unergiebig sind die Angaben für die einzelnen Industriezweige. Bei sechs der sechzehn genannten Zweige entspricht der Produktionszuwachs jenem der Arbeitsproduktivität. Bei den übrigen sind die angegebenen Werte entweder nicht vergleichbar (z.B. soll die Stromerzeugung auf 1030-1070 Mrd Kilowattstunden steigen, die Arbeitsproduktivität um das 1,4-fache), oder es fehlt der Hinweis zur Arbeitsproduktivität gänzlich. Vergleicht man die Direktiven für Maschinenbau und Metallverarbeitung mit den Investitionsvorhaben in den übrigen Industriezweigen, dann hat man den Eindruck, die Sowjetunion stelle weitgehend alles selbst her: man stößt immer wieder auf die gleichen Projekte.

1) Vgl. O.V.: Entwurf des ZK der KPdSU, a.a.O., S. 4-5 und S. 6.

Für fast alle Industriezweige wird gefordert, die Qualität zu erhöhen, rationeller zu arbeiten, Mechanisierung und Automatisierung der Produktion zu betreiben sowie bestehende Anlagen technisch umzurüsten, indem man neue Techniken einführt. Dies alles läßt einen Bedarf an technischem "know how" möglich erscheinen. Prinzipiell bestehen Präferenzen für Investitionen in Industriezweigen, die für das technische Niveau der gesamten Wirtschaft entscheidend sind: Energiewirtschaft, chemische und petrochemische Industrie, Computer, automatische Geräte und Werkzeuge sowie arbeitssparende Einrichtungen.

Insgesamt gesehen ermöglichen die Direktiven für Investitionsbau und Industrie zwar Spekulationen, aber keine rational begründbaren mengen- oder gar wertmäßigen Aussagen darüber, inwieweit die Sowjetunion geplante Industrieanlagen selbst herstellen will.

Auch Punkt IX der Direktiven (Außenhandelsbeziehungen), von dem man Angaben über die Fremdbedarfsdeckung erwarten könnte, hilft nicht weiter.¹ Die Ausführungen hierzu sind die kürzesten des ganzen Dokuments. In erster Linie sollen die wissenschaftlich-technischen Beziehungen zu den sozialistischen Ländern gefestigt, der RGW zu einer Wirtschaftsintegration ausgebaut sowie Kooperation und Spezialisierung gefördert werden. Ebenso legt man großen Wert darauf, die außenwirtschaftlichen und wissenschaftlich-technischen Verbindungen zu den überseeischen Entwicklungsländern zu festigen und auszubauen. Das Volumen des Außenhandels soll um 33-35 % erhöht werden, indem vor allem der Handel mit den RGW-Ländern ausgedehnt wird. In welchem Ausmaß die Sowjetunion von ihnen in der Vergangenheit Industrieanlagen und Ausrüstungen bezogen hat, ist, wie erwähnt, nicht feststellbar. So sind auch auf diesem Wege keine Schlüsse auf die Zukunft möglich.

1) Vgl. O.V.: Entwurf des ZK der KPdSU, a.a.O., S. 7-8.

Über die Beziehungen zu den kapitalistischen Industrieländern findet man nur den lapidaren Satz: "Die ökonomisch gerechtfertigten Außenhandels- und wissenschaftlich-technischen Verbindungen mit den kapitalistischen Industrieländern, die bereit sind, die Zusammenarbeit mit der Sowjetunion auf diesen Gebieten zu entwickeln, sollen ausgebaut werden".¹ Die Formulierung 'ökonomisch gerechtfertigt' weist auf die bekannte Lückenbüßer-Funktion des Wirtschaftsverkehrs mit kapitalistischen Ländern hin.

Von NATTLAND wurde die mögliche Entwicklung des sowjetischen Außenhandelsvolumens für die Jahre 1971-1975 aufgrund des verfügbaren Materials (Perspektivpläne und bilaterale Handelsabkommen der RGW-Länder) geschätzt. Er gelangt zu dem Ergebnis, daß sich gegenüber den Jahren 1966-1970 die geplanten jährlichen Wachstumsraten des Handels mit den RGW-Ländern auf 8,5 % und mit den übrigen Ländern (21 OECD-Länder und Ozeanien) auf 3 % belaufen werden.² In diese Länder hatte die Sowjetunion in den Jahren 1966-1970 Güter im Werte von lediglich 10,7 Mrd US-Dollar exportiert und aus ihnen Güter im Werte von 11,2 Mrd US-Dollar importiert.³

Da sich Angaben über die in früheren Jahren getätigten Anlagen-Importe der Sowjetunion aus westlichen Industrieländern weder aus der sowjetischen Außenhandelsstatistik noch aus den Statistiken der westlichen Industrieländer gewinnen lassen, sind für ihre Entwicklung in den Jahren 1971-1975

1) O.V.: Entwurf des ZK der KPdSU, a.a.O., S. 8.

2) Vgl. NATTLAND, Karl-Heinz: Eine außenhandelsstatistische Beschreibung der gegenwärtig im Ost-West-Handel bestehenden Situation. Vortrag gehalten am 6. Juli 1971 auf dem XXII. Internationalen AIESEC-Seminar über "Wirtschaftliche Kooperation zwischen EWG- und RGW-Ländern" vom 5. bis 9. Juli 1971 in Berlin. Unveröffentlichtes Manuskript. Tabelle 10.

3) Ebenda, Tabelle 4.

keine Schätzungen möglich.

Der wahrscheinlich detaillierte Außenhandels p l a n der Sowjetunion wird nicht veröffentlicht, so daß als letzte mögliche Informationsquelle die bilateralen Handelsabkommen verbleiben. Welche geringe Bedeutung sie generell haben, wurde schon erläutert. Die zuletzt mit der Bundesrepublik vereinbarten Warenlisten liefen 1963 aus. Was aber davon tatsächlich geliefert wurde, läßt sich nicht feststellen, weil bisher keine private oder öffentliche Institution über entsprechendes sekundär-statistisches Material verfügte. (Erst seit kurzer Zeit versucht die Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau im VDMA solche Lieferungen statistisch zu erfassen.) So ist denn auch das zwischen der UdSSR und der BRD aufgrund des deutsch-sowjetischen Vertrages in Aussicht genommene neue bilaterale Handelsabkommen als Informationsquelle oder gar als Entscheidungsunterlage wertlos, weil es keine Möglichkeit gibt, anhand vorangegangener Lieferungen den künftigen Anteil westdeutscher Hersteller am Gesamt-Anlagenimport der Sowjetunion abzuschätzen.

Im ganzen ist somit eine auch nur einigermaßen sichere Aussage über den quantitativen Bedarf der Sowjetunion an Anlagen-Importen aus westlichen Industrieländern, der Bundesrepublik oder gar von einem einzelnen Hersteller nicht möglich. Will eine westdeutsche Unternehmung ein freies Angebot aufgrund im Perspektivplan genannter Investitionsvorhaben abgeben, so muß sie sich zusätzliche quantitative und qualitative Informationen beschaffen. Angesichts der sehr speziellen technischen Kenntnisse, die beim Absatz von Industrieanlagen im Vordergrund stehen, erscheint es dabei wenig sinnvoll, das Institut für Ost-Marktforschung, Hamburg, - das Bedarfsanalysen für alle RGW-Länder, insbesondere die Sowjetunion erstellt - mit einer Marktuntersuchung zu beauftragen. Die Unternehmung wird s e l b s t tätig werden müssen.

3.1.2 Einsatz absatzpolitischer Instrumente

Eine einigermaßen sichere Aussage über die geplante Bedarfsdeckung ist vom Sitz der Unternehmung aus nicht möglich. Zusätzliche Informationen lassen sich nur im Lande selbst, von den entscheidenden Instanzen, gewinnen. Damit ergibt sich die scheinbar widersprüchliche Situation, daß eine rational begründbare Entscheidung über den Einsatz absatzpolitischer Instrumente nicht fallen kann, bevor Teile davon eingesetzt wurden. Um den qualitativen Bedarf zu ermitteln, ist dies aber ohnehin notwendig. Überdies lassen sich mögliche Lieferungen und daran geknüpfte Anforderungen weitgehend parallel ermitteln. Da eine Importentscheidung letztlich nur getroffen werden kann, wenn die Erzeugnisse der westdeutschen Unternehmung bekannt sind, muß das Informationsbedürfnis der sowjetischen Bedarfs- und Entscheidungsträger vorher befriedigt werden. Bei der Abgabe eines freien Angebots bedingen sich somit Bedarfsforschung und Werbung gegenseitig.

Da sich die westdeutsche Unternehmung möglichst auf die Vorstellungen der sowjetischen Partner einstellen sollte, ist es wichtig zu wissen, wie man in sozialistischen Ländern Bedarfsforschung und Werbung beurteilt. SCHNEIDER beschreibt in einer DDR-Fachzeitschrift ihre Aufgaben beim Außenhandel zwischen sozialistischen Ländern wie folgt:¹ "Ganz allgemein dargestellt, ermittelt die Marktforschung die gegenwärtigen und künftigen Bezugs- und Liefermöglichkeiten für Warengruppen oder Waren, während sich die Außenhandelswerbung mit der Information der Außenhandelsunternehmen, des Binnenhandels, zentraler staatlicher Planungsinstitutionen und der Verbraucher im Importland mit den konkreten Waren beschäftigt". Prinzipiell werden also Marktforschung und Werbung

1) SCHNEIDER, Helmut: Werbung und Marktforschung im Außenhandel zwischen sozialistischen Staaten. In: Neue Werbung, Nr. 12/1967, (Berlin/O.), S. 3.

die gleichen Aufgaben zugesprochen wie in westlichen Industrieländern. Der einzige wichtige Unterschied besteht darin, daß Marktforschung und Werbung in erster Linie dazu beitragen sollen, den staatlichen Wirtschaftsplan des Importlandes zu erfüllen:¹ "Das bedeutet, daß die Marktforschung nicht irgendeinen Bedarf im sozialistischen Partnerland ermittelt, sondern den Bedarf, dessen gesellschaftliche Notwendigkeit bestätigt, der also geplant ist. Analog dazu soll die Außenhandelswerbung auch im Prinzip nur für im Bezugsland geplante Waren werben, für die also ein echter, ein volkswirtschaftlicher Bedarf besteht".

Wie wir im vorangegangenen Abschnitt zeigten, läßt sich der geplante Bedarf an Industrieanlagen im großen und ganzen ermitteln. Damit die Bedarfs- und Entscheidungsträger auf Republik- und Unionsebene von den Erzeugnissen der westdeutschen Unternehmung Kenntnis erlangen, müßten sie zunächst umworben werden. Die Werbung sollte bereits im Stadium der Vorbereitung des Perspektivplans einsetzen, d.h. vor Veröffentlichung der Direktiven eines neuen Fünfjahrplanes. Auf diese Weise könnten die Erzeugnisse möglicherweise bei der Planerstellung berücksichtigt und auch in ein Handelsabkommen aufgenommen werden. Bezogen auf den laufenden Fünfjahrplan hätte also die westdeutsche Unternehmung spätestens 1969 damit beginnen müssen, die am Planungsprozeß beteiligten Institutionen mit ihren Erzeugnissen vertraut zu machen. Da es sich bei der Planung von Industrieanlagen um strukturbestimmende Entscheidungen handelt, müssen nicht alle an Erstellung und Durchführung des Perspektivplanes beteiligten Instanzen informiert werden.

Zu umwerben sind vor allem die jeweiligen Fachministerien auf Unions- und Republikenebene (Industrie- sowie Industriebauministerien) sowie das Staatskomitee für Wissenschaft

1) SCHNEIDER, Helmut: Werbung und Marktforschung im Außenhandel zwischen sozialistischen Staaten, a.a.O., S. 3.

und Technik der UdSSR. Da mit der Wirtschaftsreform von 1965 die Fachministerien auf Republikebene, die ebenfalls Bedarfsträger sind, ein größeres Mitspracherecht bei der Standortverteilung neuer Industrien erhielten - was erneut im 9. Fünfjahrplan hervorgehoben wurde¹ -, müssen besonders s i e angesprochen werden. Es reicht somit nicht aus, ausschließlich Kontakte zu Funktionären des Außenhandelsapparates zu unterhalten - obwohl auch sie werblich nicht zu übergehen sind -, weil Fachministerien, Außenhandelsministerium und Außenhandelsgesellschaft g e m e i n - s a m über Bezüge aus dem Ausland entscheiden. Im Ministerium für Außenhandel sollten besonders den folgenden Abteilungen die Erzeugnisse der Unternehmung bekannt sein: der allgemeinen Planungsabteilung, die den Binnen- und Außenwirtschaftsplan koordiniert, der kapitalistische Industrieländer bearbeitenden Sektion der Regionalabteilungen und der für den Import von Ausrüstungen und Geräten zuständigen Warenabteilung. Ebenso ist Kontakt zu den Außenhandelsgesellschaften unerlässlich, weil sie die in ihren Zuständigkeitsbereich fallenden Importpläne entwerfen und bestätigte Pläne durchführen.

Obschon durch das Erzeugnis 'Industrieanlage' eingeschränkt, bleibt mithin immer noch ein sehr großer Kreis bestehen, den die Unternehmung informieren muß. Dabei sind bis auf geringfügige Ausnahmen persönliche Kontakte generell nur mit der Außenhandelsgesellschaft möglich, also prinzipiell nicht mit dem Endverbraucher (Bedarfsträger). Wie über die Außenhandelsgesellschaft hinausreichende Kontakte aber dennoch hergestellt werden können, wollen wir jetzt diskutieren.

Werbeträger, wie man sie für Industrieanlagen einsetzt, können überwiegend auch für Exporte in die Sowjetunion verwendet werden. Allerdings ist der Einsatz von unterschiedlicher Effizienz.

1) O.V.: Entwurf des ZK der KPdSU, a.a.O., S. 6.

Von den Druckerzeugnissen sind in erster Linie Fachzeitschriften, sowjetische wie ausländische, erfolgversprechend, weil ihr Studium für Mitarbeiter von Ministerien und wissenschaftlich-technischen Einrichtungen obligatorisch ist. Die werbende Unternehmung kann somit davon ausgehen, daß ihre Anzeigen nicht nur an einen ganz speziellen Empfängerkreis gerichtet werden, sondern diesen auch tatsächlich erreichen. WALTER/LORENZ und GROSSKOPF haben einen Katalog sowjetischer Zeitschriften zusammengestellt.¹ Daraus kann man entnehmen: Die Zahl der speziellen Fachzeitschriften für einzelne Bereiche der Volkswirtschaft - nach GROSSKOPF insgesamt 165 - schwankt pro Bereich zwischen 6 (Metallurgie) und 32 (Medizin); die Auflagen werden mit 1.000-480.000 Stück angegeben, wobei die Mehrheit eine Auflagenhöhe von 20.000 erreicht. Bei der Anzeigenwerbung muß die staatliche Werbeagentur WNESCHTORGREKLAMA eingeschaltet werden, es genügt also nicht, das in der Bundesrepublik textlich und bildlich gestaltete Inserat an den staatlichen Verlag WNESCHTORGISDAT zu senden. Die staatliche Agentur verlangt drei Monate vor Erscheinen der Anzeige je zwei Exemplare in deutscher und russischer Sprache. Für die Einschaltung berechnete sie 1970 je nach Tarifgruppe 577-977 DM.

Obschon auf diese Weise ein sehr großer Leserkreis angesprochen werden kann, ist der Werbeerfolg zweifelhaft, weil die Umworbenen nicht direkt mit der werbenden Unternehmung Kontakt aufnehmen dürfen. In der UdSSR sind nur Couponanzeigen möglich, in denen darauf hingewiesen wird, daß unter Einsendung des Coupons Informationsmaterial bei der staatlichen Werbeagentur angefordert werden kann. Eine solche Aktion wurde erstmals 1966 von dem westdeutschen Chemiekonzern BAYER durchgeführt.

1) Vgl.: WALTER, Herbert/LORENZ, Wilhelm: a.a.O., S. 99-100; GROSSKOPF, Leo: Die Sowjetunion als Handelspartner (III), a.a.O., S. 180.

Unentgeltliche Möglichkeiten zu werben gibt es nur in Polen und Ungarn. Dort kann der Werbungtreibende Informationsmaterial über seine Erzeugnisse zusammenstellen, das von der jeweiligen Redaktion zu einem wissenschaftlich-technischen Aufsatz verarbeitet und in einer Fachzeitschrift veröffentlicht wird. Obschon man den direkten Werbeerfolg eines Aufsatzes noch schwerer als den einer Anzeige abschätzen kann, bietet der Aufsatz gegenüber der Anzeige doch den Vorteil von mehr Information, die überdies nichts kostet. Auf die Sowjetunion bezogen kann man von dieser Möglichkeit nur indirekt Gebrauch machen, indem man wissenschaftlich-technische Aufsätze in ausländischen Fachzeitschriften unterbringt, die in der Sowjetunion gelesen werden. Der Nachteil dieser Werbeträger liegt jedoch darin, daß die Unternehmung zwar die Bedarfsträger informatorisch erreicht, diese für sie jedoch anonym bleiben, also keine Rückkopplung stattfindet, bei der die Akquisition ansetzen könnte.

"Auch in den sozialistischen Staaten spielen der persönliche Kontakt, die persönliche Werbung eine entscheidende Rolle".¹ Dieser persönliche Kontakt ist jedoch für westliche Unternehmungen schwierig herzustellen, weil in der UdSSR weder Branchen- noch Adreßbücher oder Adressenlisten veröffentlicht werden, aus denen die Namen der zuständigen Personen in den Ministerien und Außenhandelsgesellschaften ersichtlich sind. Persönliche Kontakte herzustellen, ist langwierig und damit kostspielig.

Wenn die Unternehmung und ihre Erzeugnisse überhaupt noch nicht in der Sowjetunion bekannt sind, beginnt die Kontaktaufnahme bei der zuständigen Außenhandelsgesellschaft. Der Besuch lohnt sich allerdings nur dann, wenn die vage Aussicht auf eine Lieferung besteht, was sich aus dem Perspektivplan ersehen, aber auch bei der sowjetischen Handelsvertretung in Köln oder dem sowjetischen Vertreter für die Außenhandelsgesellschaften in West-Berlin klären läßt. Will die Unternehmung zu Kongres-

1) SCHNEIDER, Helmut: a.a.O., S. 4.

sen, Fachmessen und Ausstellungen oder wissenschaftlich-technischen Vereinigungen eingeladen werden, muß sie zuvor ein Vertrauensverhältnis schaffen, das zunächst mit dem Kontakt zur Außenhandelsgesellschaft beginnt.

Normalerweise können Akquisiteure, wenn sie nicht von der Sowjetunion zu einem Besuch eingeladen sind - was voraussetzt, daß sie oder die von ihnen vertretene Unternehmung bekannt sind -, nur mit einem Touristenvisum einreisen. Auch die dem ersten Kontakt folgenden Besuche, ob mit der Abgabe eines Angebots verbunden oder im Zusammenhang mit Vertragsverhandlungen, sind nur fallweise und zeitlich begrenzt möglich. Obgleich die Bedarfssituation Niederlassungen - möglicherweise für mehrere Hersteller gemeinsam - rechtfertigen würde, werden sie westdeutschen Unternehmungen bisher generell nicht gestattet. Ständige Vertretungen, teils in gemieteten Hotel-, teils in Büroräumen, dürfen nur die drei Handelshäuser Anton Ohlert, Glahé International GmbH & Co., Braun & Co. und der Chemiekonzern HOECHST unterhalten. Das zeigt, wie schwierig es für die Mehrzahl westdeutscher Unternehmungen ist, persönliche Kontakte zu den Außenhandelsgesellschaften und Fachministerien zu pflegen. Doch selbst wenn ihnen Niederlassungen gestattet wären, kämen sie auf diese Weise wegen der Reisebeschränkungen an die eigentlichen Bedarfsträger kaum heran. Solche Kontakte lassen sich lediglich auf Fachmessen und -ausstellungen oder den kleineren Fachsalons und Symposien herstellen. Die Teilnahme an derartigen Veranstaltungen kann zwar von der Unternehmung angestrebt werden, doch kann sie nur dabei sein, wenn sie dazu aufgefordert wird.

Fachmessen und -ausstellungen - von denen die UdSSR seit 1964 jährlich zwei bis drei von internationalem Ausmaß veranstaltet - werden von Fachministerien, wissenschaftlich-technischen Vereinigungen, der Allunionshandelskammer und den Außenhandelsgesellschaften ausgerichtet. Ihre Themen, beispielsweise 'Chemie', 'Bau', 'Nahrungsmittel', sind mit Titeln im Perspektiv- und Volkswirtschaftsplan identisch, weil man von ihnen Anregungen für die Planerfüllung erhofft.

Die Bedarfsträger melden den zuständigen sowjetischen Instanzen ihren Bedarf n a c h den Veranstaltungen, also erst, nachdem sie sich umfassend über das ausländische Lieferangebot informiert haben. Aus diesem Grund sollte die westdeutsche Unternehmung bestrebt sein, nur solche Erzeugnisse zu zeigen, die weder von der Sowjetunion noch von einem anderen RGW-Land ausgestellt werden.

In westlichen Industrieländern werden Fachmessen nur von den potentiellen Bedarfsträgern besucht, die sich eine Übersicht vom Angebot verschaffen und gegebenenfalls mit einem Hersteller gleich in Verhandlungen eintreten. Anders ist es in der Sowjetunion und den übrigen RGW-Ländern. Dort sind derartige Veranstaltungen im Grunde Ausstellungen für jedermann. Außer auf Bedarfsträger trifft man auch auf technisch Interessierte, Werktätige, Schüler, Studenten und Hausfrauen. Der Aussteller muß also darauf achten, daß der Stand nicht ausschließlich vom Sehpublikum umlagert ist. Um in geschäftliche Gespräche zu kommen, sind vielmehr potentielle Bedarfsträger (Ingenieure und Betriebsleiter) für die Exponate zu interessieren. Staatliche Spitzenfunktionäre allerdings sind nur selten als Besucher anzutreffen. Wenn sie kommen, ist es mehr als politische Demonstration zu werten denn als kommerzielles Interesse. So wurden etwa 1965 auf der 1. Internationalen Chemieausstellung in Moskau, die westdeutschen Aussteller weitgehend "geschnitten", dagegen 1970 auf der 2. Internationalen Chemieausstellung im Zeichen des Deutsch-Sowjetischen-Vertrages geradezu hofiert.¹ Üblicherweise lassen sich die Funktionäre der Wirtschaftsverwaltung erst von ihren Spezialisten über das gezeigte Angebot informieren, ehe sie selbst den einen oder anderen Stand besuchen. In aller Regel führen solche Veranstaltungen nicht zu Vertragsabschlüssen, so daß ihr kommerzieller Effekt weit

1) Vgl.: SCHMITT, Mathias: a.a.O.; O.V.: Optimismus auf der Chemie-Messe in Moskau. Deutsche Aussteller im Mittelpunkt/Die Atmosphäre hat sich gebessert. In: FAZ, Nr. 217, v. 19.9.70, S. 17.

hinter den damit verbundenen Kosten zurückbleibt. Immerhin liegen die Ausstellungskosten zwischen 500 und 1.500 DM pro Quadratmeter, wobei Anlagen-Hersteller der oberen Grenze nahekommen. Die ausstellenden Unternehmungen erhalten allerdings bei Gemeinschaftsschauen, die von der NOWEA ausgerichtet werden, für die reine Flächenmiete einen Zuschuß aus Etatmitteln des BWM. So ist der eigentliche Vorteil in der hier besonders guten Möglichkeit zu sehen, Kontakte zu knüpfen und den Markt durch persönliche Gespräche zu erkunden. Sie sind zwar Vorbedingung für einen Auftrag, vermitteln jedoch nicht den mindesten Hinweis darauf, ob die Unternehmung auch nur eine Chance hat, ihn zu erhalten.

Seit 1968 finden über das ganze Jahr verstreut kleinere, auf enge Bereiche ausgerichtete Ausstellungen statt, sogenannte Fachsalons.¹ Sie werden auf Empfehlung von Industrieministerien und -betrieben veranstaltet. Die Allunionshandelskammer oder technisch-wissenschaftliche Vereinigungen fordern ausländische Aussteller direkt oder über deren Handelskammern zur Teilnahme auf. Neuerdings können sie sich aber auch bei der sowjetischen Handelskammer schriftlich darum bewerben. Besonders eignen sich die Veranstaltungen für Spezialmaschinen-Hersteller, von denen sie auch überwiegend beschickt werden. Dabei finden sich meist mehrere westdeutsche Unternehmungen zusammen, die ihre Ausrüstungen und Maschinen zu einer funktionsfähigen Einheit zusammenstellen, die dann arbeitend demonstriert wird. Gegenüber den großen Ausstellungen haben Fachsalons einen höheren akquisitorischen Wert, weil die Aussteller mit Sicherheit auf potentielle Bedarfsträger treffen und mit ihnen ins Gespräch kommen. Die Aufwendungen liegen allerdings kaum unter denen großer Ausstellungen, weil die Aussteller keine Zuschüsse erhalten. Wie die internationalen Ausstellungen führen auch sie nicht zu Geschäftsabschlüssen. Die Aussteller neigen jedoch dazu,

1) Vgl. GROSSKOPF, Leo: Die Sowjetunion als Handelspartner (II), a.a.O., S. 137.

ihre Exponate, um die Transportkosten zu sparen, hinterher zu verkaufen, selbst bei beträchtlichen Preisnachlässen. Die Beteiligung an Fachsalons kommt für ausgesprochene Anlagen-Hersteller kaum in Betracht, man bedenke nur den Hin- und Rücktransport einer vollständigen Industrieanlage.

Das Symposion ist ein in der Literatur wenig erwähntes, dafür um so erfolgreicherer Instrument, um in der Sowjetunion und anderen RGW-Ländern bekannt zu werden. Es handelt sich dabei um eine Tagung, auf der - meist unter Ausschluß der Konkurrenz - sachliche Informationen zu technisch-wirtschaftlichen Problemen des Landes in Form von Vorträgen, illustriert durch Lichtbilder und Filme, geboten werden. Mithin ist es eine Veranstaltung, auf der die Unternehmung Erzeugnis und Verfahren herausstellen und darüber hinaus Kontakte knüpfen und Marktinformationen sammeln kann. Im Unterschied zu internationalen Ausstellungen findet man ebenso wie bei Fachsalons Kontakte zu Bedarfsträgern, besonders aber zu jenen Personenkreisen, die maßgeblich an Investitionsentscheidungen beteiligt sind. Fachsalons aber sind nicht nur teurer - ein Symposion kostet die Unternehmung zwischen 5000 und 7000 DM -, für Anlagenhersteller kommen sie auch von vornherein kaum in Betracht.

Normalerweise werden Symposien von Fachministerien in Zusammenarbeit mit technisch-wissenschaftlichen Vereinigungen ausgerichtet. Sie verfügen über das entsprechende Adressenmaterial, so daß nur Fachleute interessiert und eingeladen werden. Dem Verfasser wurden Besucherzahlen zwischen 250 und 350 genannt. Sie kommen aus dem ganzen Land, vorwiegend sind es Mitarbeiter von Forschungs- und Planungsinstituten. Soweit die Unternehmung zu den Veranstaltungen keinerlei Verbindung hat, muß sie sich an die staatliche Werbeagentur wenden, die den Kontakt herstellt. Die gesamte Vorbereitungszeit eines Symposions beläuft sich auf etwa zwölf Wochen. Die Vorträge müssen wenigstens acht Wochen vorher der durchführenden Instanz vorliegen, die sie in die Landessprache übersetzt und den Teilnehmern zusen-

det. Sie werden so in die Lage versetzt, den Ausführungen gut vorbereitet zu folgen und in der anschließenden Diskussion gezielte Fragen zu stellen. Die Vorträge werden von sowjetischen Naturwissenschaftlern verlesen, die Diskussion mit den Repräsentanten der Unternehmung wird über Dolmetscher oder in deutscher Sprache geführt. Im Anschluß an Vortrag und Diskussion lädt die Unternehmung meist einen kleinen, von einem Gewährsmann ausgesuchten Kreis besonders wichtiger Persönlichkeiten zu einem Essen ein. Da die Teilnehmer an Symposien potentielle Nachfrager sind, leuchtet es ein, daß solche Veranstaltungen, werden sie von der westdeutschen Unternehmung gut vorbereitet und von den sowjetischen Institutionen ebenso organisiert, effizienter als Ausstellungen und Fachsalons sind. Sie eignen sich aber auch sehr gut als eine große Ausstellungen vorbereitende Maßnahme, indem man so auf sich aufmerksam macht, um in dem aufwendigeren Rahmen auch wirklich die maßgeblichen Leute auf den Stand zu bekommen.

Abgesehen von den Kosten, die sie verursachen, haben sämtliche akquisitorischen Bemühungen den Nachteil, daß man das Erzeugnis selbst nur recht unvollkommen zeigen kann. Die spezifische Produktgestaltung läßt sich am eindrucksvollsten und billigsten an produzierenden Industrieanlagen demonstrieren. Besichtigungen durch sowjetische Spezialisten bringen dem Hersteller ebenfalls die persönlichen Kontakte, aus denen sich notwendige Marktinformationen gewinnen lassen.

Zahlreiche Arten von Anlagen können bei den jeweiligen Herstellern besichtigt werden; andere, sogenannte Referenzanlagen bei Kunden, soweit sie sich damit einverstanden erklären. Referenzanlagen haben - vorausgesetzt, der Kunde ist mit der Anlage zufrieden - einen größeren akquisitorischen Effekt als Anlagen, die der Hersteller selbst betreibt. Einladungen an potentielle Nachfrager setzen voraus, daß die Unternehmung sie kennt, daß aber umgekehrt auch die Unternehmung ihnen bekannt ist. Beides bietet keine Probleme. Internationale Industriekonzerne, die für Indu-

strianlagen allein in Frage kommen, sind ohnehin bekannt. Und die Einladung kann an die zuständige Außenhandels-gesellschaft gerichtet werden, die, wenn Interesse besteht, eine entsprechende Delegation sowjetischer Spezialisten zum Besuch veranlassen wird.

3.1.3 Ergebnis

Informationen, wie sie sich vom Sitz der Unternehmung aus beschaffen lassen, rechtfertigen den Einsatz absatzpolitischer Instrumente kaum. Zwar kann der quantitative Bedarf einigermaßen genau konkretisiert werden, jedoch fehlt jeder Hinweis auf die geplante Art der Deckung. Da aber qualitative Anforderungen einzig durch persönliche Kontakte zu erkunden sind, ist bereits hierfür der Einsatz absatzpolitischer Instrumente erforderlich. Nur selten wird ein Auftrag ohne persönliche Verkaufsanstrengungen des Herstellers erteilt. Um zu einem Urteil darüber zu gelangen, ob ein freies Angebot abgegeben werden soll, müssen bei allen Aktivitäten Aufwendungen und durch sie erzielbare Erfolge - letztlich ein gewinnbringender Auftrag - gegeneinander abgewogen werden.

Anzeigen und Aufsätze in Fachzeitschriften sind geeignet, Namen und Erzeugnisse eines Herstellers bekanntzumachen oder in Erinnerung zu halten. Werbung mit Druckerzeugnissen ist in der Sowjetunion jedoch ein schwaches absatzpolitisches Instrument, weil der Hersteller aufgrund des einseitigen Informationsflusses selbst keine Marktinformationen erlangt. Überdies vermag er auch mit Anzeigen und Aufsätzen das Informationsbedürfnis potentieller Nachfrager nur bedingt zu befriedigen, da er die Prioritäten nicht kennt, also nicht weiß, welche Anlagen und Verfahren er bei der Werbung betonen sollte. Die von den wirtschaftspolitischen Zentralinstanzen festgelegte Prioritätenskala kann der Hersteller, wenn überhaupt, einzig durch persönliche Kontakte erfahren. In westlichen Industrieländern, vielen Entwicklungsländern und in reformfreudigen RGW-Ländern lassen sich

über Niederlassungen oder fallweise stationierte Akquisiteure Informationslücken unschwer schließen. Die sowjetischen Behörden jedoch verbieten Akquisiteuren, sich im Lande frei zu bewegen, um Marktinformationen zu sammeln und mit potentiellen Bedarfsträgern technische wie Verkaufsgespräche zu führen. Bedarfs- und Entscheidungsträger sind nicht identisch, so daß viele Institutionen der Wirtschaftsverwaltung angesprochen werden müssen. Keine von ihnen aber gibt verbindliche Informationen darüber, aus welchen Ländern Importe geplant sind, und keine kann allein über die Vergabe eines Auftrages entscheiden. Kontakte müssen daher zu den zahlreichen Instanzen nicht nur geknüpft, sondern auch gepflegt werden. Die verschiedenen Möglichkeiten, mit sowjetischen Bedarfs- und Entscheidungsträgern ins Gespräch zu kommen, haben wir dargestellt. Dabei erwies es sich, daß sie mit unterschiedlichen Kosten verbunden sind und bei der Beschaffung von Marktinformationen gerade die billigsten den größten Erfolg versprechen. Die technische Ausgestaltung der Anlage (qualitative Anforderungen) kann nur in meist langwierigen Gesprächen mit dem zuständigen Fachministerium und dem Staatskomitee für Wissenschaft und Technik der UdSSR festgelegt werden. Wegen der Kompliziertheit des sowjetischen Wirtschaftssystems und der vielfach ungenügenden Vertrautheit mit ihm werden die Chancen, einen Auftrag zu erhalten, von den akquirierenden westdeutschen Ingenieuren und Technikern häufig überschätzt. Im Stammhaus, wo die Exportentscheidungen getroffen werden, sind Informationen über das Gesprächsklima und daraus ableitbare Aussichten auf einen Vertragsabschluß nicht überprüfbar, es sei denn, die Entscheidungsträger hätten an den Gesprächen teilgenommen. Dadurch aber besteht die Gefahr, daß der weitere Einsatz akquisitorischen Potentials individuellen Formalzielen oder besser Wunschvorstellungen der Akquisiteure überlassen bleibt.

Selbst wenn es rational begründbar und damit hinsichtlich der Formalzielerreichung der Unternehmung angezeigt erscheint, ein freies Angebot auszuarbeiten und abzugeben,

verbleiben als nicht kalkulierbar politische Erwägungen der Sowjetunion, die einen Auftragsabschluß vereiteln können. Diese Unsicherheit ist allerdings auch bei Abgabe eines gebundenen Angebots bis zuletzt nicht auszuschließen. Bei ihm jedoch sind keine oder nur geringe Akquisitionskosten angefallen, so daß der mögliche Verlust geringer ausfällt.

Insgesamt gesehen halten wir die Abgabe eines freien Angebots, wie sie die Marketing-Konzeption verlangt, im Falle der Sowjetunion für nicht angebracht. Die zur Abgabe freier Angebote notwendige Beschaffung quantitativer und qualitativer Informationen ist so kompliziert und kostspielig, daß der volle Einsatz des akquisitorischen Potentials generell nicht zu befürworten ist. Das schließt nicht aus, daß der Einsatz einiger der geschilderten Maßnahmen nützlich und daher zu befürworten ist. Vor allem in der Demonstration produzierender Anlagen sehen wir ein besonders geeignetes Mittel, sowjetischen Fachleuten die Leistungsfähigkeit westdeutscher Anlagenhersteller bewußt zu machen. Bei solchen Gelegenheiten ausgetauschte Informationen dürften jedoch nicht für die Ausarbeitung eines detaillierten Angebots ausreichen oder es gar rechtfertigen. Mit einem nicht in technische und wirtschaftliche Details gehenden unverbindlichen Angebot dagegen, das für die Unternehmung wenig aufwendig wäre, kann sie sich allenfalls bei Außenhandelsgesellschaft oder Fachministerium in Erinnerung bringen. Als Planungs- und Entscheidungsunterlage ist es für die sowjetischen Instanzen jedoch völlig wertlos, so daß daraufhin auch keine Auftragserteilung zu erwarten ist.

3.2 Entscheidung über die Abgabe eines gebundenen Angebots

=====

Anders als bei erteilten Aufträgen dringen Informationen über Kontaktaufnahmen und Vorverhandlungen mit sowjetischen Institutionen nur selten an die Öffentlichkeit. Eine der wenigen Ausnahmen bildet der geplante LKW-Komplex an der Kama, bei dem es sich um das größte Investitionsvorhaben in der sowjetischen Wirtschaftsgeschichte handelt. An diesem

Projekt wollen wir veranschaulichen, wie die Sowjetunion Kontakte zum Hersteller aufnimmt und vertieft. Da die technisch wie wirtschaftlich detaillierte Ausarbeitung eines Angebots für den Hersteller mit sehr erheblichen Vorleistungen verbunden ist, gehen wir hierauf, ebenfalls am Beispiel des Kama-Projekts, gesondert ein. Aus der Untersuchung beider Aspekte können wir schließlich beurteilen, unter welchen Bedingungen sich der westdeutsche Hersteller zur Abgabe eines gebundenen Angebots bereitfinden kann.

3.2.1 Kontaktaufnahme und Vorverhandlungen

Langwierige Verhandlungen mit verschiedenen Institutionen über die technische Ausgestaltung der Anlage lassen sich offenbar durch die Abgabe eines gebundenen Angebots vermeiden. Überdies ist der Hersteller bei den nachfolgenden Vertragsverhandlungen in einer besseren Position, weil die Initiative nicht von ihm ausging. In öffentlichen Ausschreibungen legt der Bedarfsträger die technischen Anforderungen, zudem auch die Zahlungsbedingungen fest. Somit braucht der Hersteller keine eigene technische Konzeption zu entwerfen, sondern nur die ihm vorliegende daraufhin prüfen, ob er sie durchführen kann und will. Im Gegensatz zur Ausschreibung enthält die Anfrage nur einige Angaben über die Art der Anlage und die Erzeugnisse, die sie produzieren, selten über das Verfahren, nach dem sie arbeiten soll. Die detaillierte technische und wirtschaftliche Ausarbeitung bleibt dagegen dem Hersteller überlassen, so daß die Anfrage mit wesentlich mehr Vorleistungen für ihn verbunden ist.

Im Unterschied zu westlichen Industrie- und Entwicklungsländern bedienen sich sowjetische Institutionen nicht der öffentlichen Ausschreibung. Das dürfte im wesentlichen zwei Gründe haben: Einmal will man die Projektierungskosten sparen, zum anderen nicht den Stand der kommerziellen Technik jedermann offenlegen, sondern statt dessen Informationen über moderne westliche Verfahren sammeln. Deshalb bevorzugt die Sowjetunion die inoffizielle Form der Anfrage. Überwiegend von der zuständigen Außenhandelsgesell-

schaft werden Hersteller zur Abgabe eines Angebots für Projekte wie etwa den LKW-Werk-Komplex an der Kama oder abgeschlossene Teilanlagen (Motoren-, Kupplungs-, Getriebe- und Montagewerke) aufgefordert. Üblicherweise verlangt man dabei technische Bedingungen der zu produzierenden Erzeugnisse, Werkstattzeichnungen und eine umfassende technologische Dokumentation über die Fertigungstechnik (Verfahren) einschließlich Zeichnungen von der Industrieanlage. In der Hoffnung, daß die Hersteller verschiedener aber auch der gleichen Nationalität keine Informationen austauschen, verschaffen sich die sowjetischen Institutionen ein umfassendes Bild von technischen Konzeptionen internationaler Industriekonzerne. Schon in diesem frühen Stadium der Geschäftsanbahnung erweist sich mithin das Außenhandelsmonopol als nützliches Instrument kostenloser Beschaffung von Projektierungsunterlagen. Damit ist aber auch die Gefahr nicht von der Hand zu weisen, daß die Sowjetunion die geplante Anlage schließlich allein oder in Zusammenarbeit mit anderen RGW-Ländern erstellt. Nicht allein erzwungenermaßen, wenn sich wegen der sowjetischen Auflagen kein westlicher Hersteller dazu bereitfindet, sondern auch von vornherein beabsichtigt, wenn die Projektierungsvorschläge westlicher Unternehmungen hinreichend detailliert sind und die Produktionskapazitäten im RGW-Bereich eine korrekte Planerfüllung erwarten lassen.

Die nachfolgenden Überlegungen basieren auf Presse-Informationen über den Kama-Komplex. Sie lassen zwar nicht immer eindeutige Aussagen zu, vermitteln jedoch einen guten Einblick in die sowjetische Praxis der Geschäftsanbahnung.¹

1) Vgl. zu den Ausführungen über das Kama-Projekt insbesondere: O.V.: Keine Fiat-Beteiligung an LKW-Werk in der UdSSR. In: Handelsblatt, Nr. 226, v. 25.11.70, S. 8; O.V.: Russisches Poker. In: Der Spiegel, Nr. 53/1970, S. 29; O.V.: Gefahr vom Bullen. In: Der Spiegel, Nr. 7/1971, S. 30; O.V. Deutsche Konkurrenz für Daimler im Russengeschäft. KHD und DIAG bieten mit. In: Handelsblatt, Nr. 241, v. 16.12.70, S. 1; O.V.: Tarassow: Daimler-Benz-Vorschläge unannehmbar. Keine Einigung über das sowjetische Lastwagenwerk an der Kama. In: Der Tagespiegel, Nr. 7758, v. 20.3.71, S. 12; O.V.: Das sowjetisch-deutsche Projekt einer Lastwagenfabrik. Daimler-

Wie schon erwähnt, waren die sowjetischen Bemühungen anfänglich darauf gerichtet, eine westliche Unternehmung zu finden, die als Generalunternehmer die Verantwortung für den gesamten Komplex übernahm - von der Projektierung über den Bau bis hin zum Produktionsbeginn. Die einzelnen Anlagen sollten dann von einem Konsortium westlicher Unternehmungen errichtet werden, soweit irgendmöglich unter Berücksichtigung von Maschinen und Ausrüstungen aus sozialistischen Ländern. Finanziert werden sollte dieses umfangreiche Vorhaben nach sowjetischen Vorstellungen überwiegend durch Kredite westlicher Länder und/oder Unternehmungen.

Die Generalunternehmerschaft trug man zunächst (1969) jenen westlichen Ländern an, für die politische Präferenzen bestehen: Japan, Italien und Frankreich. Doch waren weder der japanische LKW-Produzent TOYOTA, noch der italienische FIAT-Konzern oder gar die französischen RENAULT-Werke bereit, ein Konsortium federführend zu bilden. Auch die dann (1969/70) angesprochenen amerikanischen (FORD und MAC TRUCK), englischen (BRITISH LEYLAND) und westdeutschen Unternehmungen (DAIMLER-BENZ/MAN) lehnten ab. Bestimmend waren teils politische, in der Mehrzahl aber wohl wirtschaftliche Überlegungen. Maßgeblichen Einfluß dürften Verluste gehabt haben, die FIAT als Generalunternehmer des 1968 begonnenen und auch 1971 noch immer nicht fertiggestellten PKW-Werkes in Togliatti hinnehmen mußte. Mehr als den geplanten Gewinn von 120 Mio DM mußte FIAT für vorher nicht übersehbare zusätzliche Aufwendungen verwenden. Diese schlechten Erfahrungen bei einem nicht einmal halb so umfangreichen

Bedingungen für Moskau unannehmbar. In: NZZ (Fernaussage Nr. 79), v. 22.3.71, S. 13; O.V.: "Die Initiative liegt jetzt bei den Sowjets". Daimler-Benz deutet die Möglichkeit einer internationalen Kooperation für das Kama-Projekt an. In: FAZ, Nr. 70, v. 24.3.71, S. 18; O.V.: Moskau will Lkw-Werk selbst bauen. Kooperation mit Osteuropa angestrebt. In: Handelsblatt, Nr. 56, v. 22.3.71, S. 4; O.V.: Ostblock-Spezialisten für Lkw-Bau tagen in Moskau. Planungskonferenz über das Werk an der Kama? In: Handelsblatt, Nr. 60, v. 26/27.3.71, S. 7.

Projekt, wie es das an der Kama ist, haben FIAT offenbar bewogen, sich überhaupt nicht an einem Konsortium zum Bau des LKW-Werkes zu beteiligen. BRITISH LEYLAND hatte das eigene Engagement von der Zusage FIATs abhängig gemacht, wird also auch nicht dem geplanten Konsortium angehören.

Da es der Sowjetunion nicht gelang, einen westlichen Generalunternehmer zu finden, mußte sie dessen Aufgaben und Verantwortung selbst übernehmen. So begann das Ministerium für Kraftfahrzeugindustrie, Angebote für einzelne Fertigungsbereiche bei jenen Unternehmungen einzuholen, die Interesse an Zulieferungen oder Kooperations- und Lizenzvereinbarungen gezeigt hatten. Die im Jahre 1970 nach vielen Seiten aufgenommenen Kontakte und Vorverhandlungen verhinderten lediglich die fristgerechte Fertigstellung des neunten Fünfjahrplanes, führten jedoch zu keinem greifbaren Ergebnis.

Mit DAIMLER/MAN begannen die Kontakte im Sommer 1968, eigentliche Vorverhandlungen aber erst im September 1969. Im November 1970 fanden die bislang letzten Gespräche zwischen Mitglieder des DAIMLER-Vorstandes und sowjetischen Experten statt; von DAIMLER wurde am 22. Dezember 1970 das "unwiderruflich letzte Angebot" gemacht. Verhandlungsgegenstand waren nacheinander:

- die Generalunternehmerschaft und Bildung eines Konsortiums westlicher Unternehmungen für das gesamte 4-Mrd-DM-Projekt.
- Ein 3-Mrd-DM-Projekt über die Projektierung und organisatorische Beratung für den Bau von Motoren, Getrieben und Kupplungen, nicht jedoch für Chassis und Aufbauten.
- Ein 1,5- 1,8-Mrd-DM-Projekt über die Fertigung von Dieselmotoren für LKWs.

Die Firma MAN, die mit DAIMLER im Motorenbau kooperiert, hatte die Projektierungsunterlagen für das Motorenwerk ausgearbeitet, in dem wassergekühlte DAIMLER-BENZ-Motore gefertigt werden sollten. Die von DAIMLER angebotene Motor-konzeption hätte nach Ansicht des Vorstandes der Unternehmung für die Sowjetunion einen technologischen Sprung von

fünf bis acht Jahren bedeutet, ihr also erhebliche Entwicklungsarbeiten und -kosten auf diesem Gebiet ersparen können. Vor der Abgabe des letzten Angebots war man sich außer über technische Details auch schon über die Form der Lizenzvergütung einig geworden. Da die Sowjetunion eine Kontrolle ihrer Fertigung durch Lizenzgeber nicht zuläßt, konnten keine Stücklizenzen verlangt werden, sondern es war ein Kompromiß über eine Pauschalvergütung auszuhandeln, was offenbar gelang. Uneinig jedoch war man sich über die von der Sowjetunion beabsichtigten LKW-Lieferungen in Drittländer, mit denen sich DAIMLER verständlicherweise nicht abfinden wollte. Außerdem wollte die Sowjetunion nicht einer von DAIMLER geforderten Preisgleitklausel für das fünf bis sechs Jahre laufende Lizenzgeschäft zustimmen. Auch werden Preis und Zahlungsbedingungen noch nicht endgültig festgesetzt worden sein. Wirklich einig war man sich mithin nur über die von DAIMLER vorgelegte technische Konzeption. Alle offenen Probleme hielt man jedoch bei DAIMLER aufgrund der vorausgegangenen Verhandlungen für lösbar.

Parallel zu den Gesprächen mit DAIMLER/MAN verhandelte die Sowjetunion seit Ende September 1970 mit einer zweiten westdeutschen Unternehmungsgruppe, die aus KLÖCKNER-HUMBOLDT-DEUTZ (KHD) und der bundeseigenen DEUTSCHE INDUSTRIEANLAGEN GESELLSCHAFT (DIAG) bestand. Nachdem eine sowjetische Delegation unter Führung des Automobilministers die KHD-Werke besucht hatte, verhandelten Akquisiteure von KHD/DIAG vom 19. bis 21. Oktober 1970 in Moskau. Inhalt der Gespräche waren nicht nur technische Details des luftgekühlten Dieselmotors von KHD, sondern auch technisch-organisatorische Probleme der Gesamtanlage an der Kama. Schon am 17. November unterbreitete KHD/DIAG der Sowjetunion ein verbindliches Angebot. Das Lizenzangebot von KHD bezog sich auf Dieselmotoren und LKWs, die Projektierungsunterlagen - ausgearbeitet von der DIAG - betrafen das Motorenwerk und eine Gießerei. Darüber hinaus soll die DIAG der Sowjetunion eine eingeschränkte Generalunternehmenschaft für das gesamte Kama-Projekt angeboten haben.

Von der Konkurrenz aus dem eigenen Land erfuhr DAIMLER erstmals im November 1970, als der stellvertretende sowjetische Außenhandelsminister die niedrige Preisforderung der KHD/DIAG-Gruppe ins Gespräch brachte. Bedenkt man zudem, daß ein solches Angebot auszuarbeiten normalerweise sechs Monate dauert, so werden Zweifel an der Seriosität des Angebots verständlich.

Unter Hinweis auf das KHD/DIAG-Angebot forderten die sowjetischen Auftraggeber im Februar 1971 DAIMLER/MAN zu einem neuen Angebot auf, in dem weitere Zugeständnisse berücksichtigt werden sollten. DAIMLER war dazu nicht mehr bereit.

Nach Darstellung von DAIMLER scheiterte das mühevoll verhandelte Projekt schließlich am Preis. Das von der Sowjetunion angebotene Entgelt für Entwicklungsleistungen, Nachbaurechte einschließlich Zulieferungslizenzen und die technisch-wirtschaftliche Ausarbeitung des Angebots zum Bau des Motorenwerkes erreichte nicht einmal den Betrag, den DAIMLER/MAN an die 25-30 Unterlizenzengeber hätte weiterreichen müssen. Den von DAIMLER vorgeschlagenen Preis bezeichnete der sowjetische Automobilminister am 19. März 1971 auf einer Pressekonferenz als unannehmbar. Im Unterschied zur westdeutschen Unternehmungsleitung vermied er es jedoch, die Verhandlungen als endgültig gescheitert zu bezeichnen. Möglicherweise beabsichtigt die Sowjetunion, später auf das Angebot zurückzukommen oder eine andere Form der Zusammenarbeit mit DAIMLER anzustreben.

Nach eineinhalbjährigen Verhandlungen zwischen DAIMLER/MAN und sowjetischen Experten, davon wenigstens sechs Monaten intensiver Gespräche über das Motorenwerk, begann die Sowjetunion eine bislang überhaupt nicht angedeutete Möglichkeit zu prüfen. Am 25. März 1971 trafen sich in Moskau führende LKW-Hersteller aus Bulgarien, der DDR, Polen, Rumänien und Jugoslawien. Offenbar wollte die Sowjetunion nunmehr feststellen, ob sich das Projekt nicht auch ohne westliche Zulieferungen, Kooperations- und Lizenzvereinbarungen realisieren ließe. Die Lizenzen wären möglicher-

weise von Rumänien, Ungarn und Jugoslawien zu erhalten, denn dort hatte die westdeutsche Automobilindustrie, unter anderem DAIMLER/MAN, beim Bau von LKW-Werken kooperativ mitgewirkt. Aber auch die Sowjetunion dürfte einige Erfahrungen beisteuern können, einmal aus ihrer eigenen LKW-Produktion, zum anderen aus den Projektierungsunterlagen westlicher Unternehmungen. Ganz sicher muß sie dann aber von dem Postulat modernster Technik mit Weltniveau abgehen und sich mit einem weniger modernen Diesel-LKW begnügen als er mit DAIMLER/MAN-Hilfe hätte produziert werden können. Maschinen und Ausrüstungen will man - so der sowjetische Automobilminister - nur dann im westlichen Ausland erwerben, wenn die Preise günstig seien. Es erscheint allerdings sehr fraglich, ob die Sowjetunion die für 1971-1975 geplante Produktion an LKWs ohne westliche Zulieferungen überhaupt realisieren kann.

Obwohl im Frühjahr 1971 mit den Ausschachtungsarbeiten für den Kama-Komplex begonnen wurde - an der Großbaustelle hat man 20.000 Arbeiter eingesetzt, deren Zahl auf 50.000 erhöht werden soll -, ist es zweifelhaft, ob es der Sowjetunion bei ausschließlicher Zusammenarbeit mit sozialistischen Ländern gelingen wird, bis 1975 die geplante Kapazität von jährlich 150.000 LKW und 250.000 Motore zu erreichen. Zweifel werden besonders dadurch erhärtet, daß selbst das 1968 begonnene und viel kleinere PKW-Werk, bei dem zudem noch FIAT Generalunternehmer war und westliche Zulieferer und Lizenzgeber beteiligt waren, erst im laufenden Fünfjahrplan beendet und auf die volle Kapazität gebracht werden soll.¹ Die Planerfüllung der gesamten LKW-Produktion des neunten Fünfjahrplanes hängt aber nicht zuletzt von Fertigstellung und Inbetriebnahme des Kama-Komplexes ab, denn offenbar sollen 20 % des Plansolls für 1975 aus der Kama-Produktion gedeckt werden.

Nach den Direktiven des achten Fünfjahrplanes wollte man die Produktion von LKWs auf 160-170 % steigern.² Nimmt man 1965 als Basisjahr, in dem 379.600 LKWs produziert wurden,³

1) O.V.: Entwurf des ZK der KPdSU, a.a.O., S. 4.

2) O.V.: XXIII. Parteitag der kommunistischen Partei der Sowjetunion. Über den Entwurf der Direktiven zum Fünfjahrplan 1966/70. Wortlaut der Rede Alexej Kossygin. In: Neues Deutschland, v. 6.4.66, S. 5.

3) Narodnoe chozjajstvo SSSR 1969 [Statistisches Jahrbuch der Sowjetunion 1969], S. 154.

dann hätten 1970 zwischen 617.400 und 645.300 produziert werden müssen. Tatsächlich waren es jedoch nur 525.000,¹ so daß die Sowjetunion 1970 über 92.000-120.000 (15-19 %) LKWs weniger als geplant verfügen konnte. Im neunten Fünfjahrplan wird gefordert, die LKW-Produktion auf das 1,5-fache zu steigern.² Wenn wir von 1970 als Basisjahr ausgehen, dann müßte die Sowjetunion 1975 ungefähr 787.000 LKWs herstellen. Nimmt man an, das Plansoll des laufenden Fünfjahrplanes werde im gleichen Ausmaß wie das des abgelaufenen erfüllt, so kann man bestenfalls mit einer tatsächlichen Produktion von 669.000 LKWs und damit 118.000 weniger als geplant rechnen. Berücksichtigen wir außerdem, daß der Kama-Komplex vermutlich weder baulich beendet werden kann, noch die volle Kapazität erreicht, dann fehlen im ungünstigsten Fall 268.000 LKWs, die Direktiven des neunten Fünfjahrplanes würden dann nur zu 66 % erfüllt.

Daß diese Überlegungen extern, also auch von westlichen Unternehmungen, angestellt werden können, ist eine seltene Ausnahme; für den überwiegenden Teil der geplanten und tatsächlich realisierten Produktion werden entsprechende Informationen nicht veröffentlicht. Den wirtschaftspolitischen Zentralinstanzen der Sowjetunion müssen die genannten Daten von vornherein bekanntgewesen sein.

Deshalb war es vermutlich Teil ihrer Verhandlungstaktik, die westlichen Partner zu günstigeren Angeboten zu veranlassen, indem man zeitweise Erwägungen publizierte, den gesamten Komplex selbst zu erstellen. So verwundert es nicht, daß vom 25. April 1971 an der sowjetische Automobilminister und der stellvertretende Außenhandelsminister in Moskau erneut mehrere Tage lang mit einer neunköpfigen KHD-Gruppe über das KHD/DIAG-Angebot verhandelten.³ Etwa zur gleichen Zeit wurde die LIEBHERR-VERZAHNTECHNIK GMBH

- 1) Ob itogach vypolnenija gosudarstvennogo plana razvitija narodnogo chozjajstvo SSSR v 1970 godu /Über die Ergebnisse der Erfüllung des staatlichen Plans der Entwicklung der Volkswirtschaft der UdSSR im Jahre 1970/. In: Pravda, Nr. 45, v. 4.2.1971, S. 1.
- 2) O.V.: Entwurf des ZK der KPdSU, a.a.O., S. 4.
- 3) O.V.: KHD-Gruppe in Moskau. In: FAZ, Nr. 98, v. 28.4.71, S. 17; O.V.: Chancen für KHD in der Sowjetunion? In: FAZ, Nr. 101, v. 3.5.71, S. 15.

nach Kontaktgesprächen mit sowjetischen Experten "auffordert, ein Angebot über die Ausrüstung des Getriebewerks an der Kama abzugeben".¹ Darüber hinaus will die Sowjetunion interessierte französische Unternehmungen, besonders die RENAULT-Werke und den LKW-Hersteller BERLIET, in größerem Umfang am Kama-Projekt beteiligen.²

Im Juni 1971 schloß die amerikanische Unternehmung MAC TRUCK INC. mit der Sowjetunion einen Vorvertrag über einen Teil des Kama-Projekts. Der Auftragswert soll sich auf knapp 1,0 Mrd US-Dollar belaufen und liegt damit erheblich über der möglichen DAIMLER/MAN- oder KHD/DIAG-Beteiligung.³ Daß die Unternehmung im September 1971 von der amerikanischen Regierung die Ausfuhrgenehmigung für eine erste Teillieferung (Gießerei-Ausrüstungen im Werte von 162 Mio US-Dollar) erhielt, muß angesichts der bisherigen Embargo-Politik der USA außerordentlich überraschen. Denn noch 1970 erklärte FORD seine Ablehnung, das Kama-Projekt durchzuführen, mit einer Intervention des amerikanischen Außenministeriums. Durch die Ausfuhrgenehmigung für MAC TRUCK scheint nun auch die Finanzierung durch die amerikanische Export-Import-Bank gesichert.

Wir schilderten das Hin und Her um den geplanten Kama-Komplex detaillierter, weil es die sowjetische Praxis der Geschäftsanbahnung anschaulich demonstriert. Die Ausführungen stehen beispielhaft - wie der Verfasser in zahlreichen Gesprächen mit Praktikern bestätigt fand - für

-
- 1) O.V.: Liebherr-Technik für "Moskowitsch"-Getriebe. Das Unternehmen engagiert sich möglicherweise auch bei Kama-Projekt/Großauftrag von Rotchina. In: FAZ, Nr. 91, v. 20.4.71, S. 17.
 - 2) O.V.: Unzufriedene Sowjets in Paris. Französische Beteiligung am Kama-Lkw-Werk? In: Handelsblatt, Nr. 79, v. 26.4.71, S. 4.
 - 3) Vgl.: O.V.: Sowjetisches LKW-Werk jetzt aus Amerika. In: FAZ, Nr. 138, v. 19.6.71, S. 17; O.V.: Mack erhält Ausfuhr-Lizenz für Kama-Ausrüstung. In: FAZ, Nr. 183, v. 11.8.71, S. 15.

sämtliche Kontaktaufnahmen und Vorverhandlungen der Sowjetunion. Ihre Aktivitäten um das Kama-Projekt, von einem westdeutschen Magazin treffend als "Russisches Poker" bezeichnet,¹ werden erst ein Ende nehmen, wenn der gesamte Komplex kurz vor seiner Vollendung steht. Bis dahin werden westliche Zulieferungen und Lizenzen als Lückenbüsser Gegenstand von immer neuen Verhandlungen sein und manche Unternehmung zur Abgabe eines ungebundenen Angebots verleiten. Aufgrund des direktiven Charakters der Wirtschaftsplanung und der begrenzten Möglichkeiten, das Projekt fristgerecht abzuschließen, ist es sehr wahrscheinlich, daß die Sowjetunion schließlich auch dann auf westliche Zulieferungen und Lizenzen zurückgreifen wird, wenn sie die Preise nicht für günstig hält.

3.2.2 Vorleistungen als verlorene Ausgaben

Die spezifische Art sowjetischer Geschäftsanbahnung ist für westliche Unternehmungen, soweit sie sich darauf einstellen, mit erheblichen Vorleistungen verbunden. Die Abgabe eines detaillierten gebundenen Angebots, wie es die Sowjetunion verlangt, erfolgt immer unter Unsicherheit. Die erhebliche zeitliche Differenz, die überwiegend zwischen erstem Kontakt und Beginn von Vorverhandlungen über die technische Gestaltung der Anlage liegt, kann zwar zermürbend wirken, verursacht aber noch kaum Kosten. Sie entstehen erst mit Beginn der Vorverhandlungen. Diese sind unumgänglich, da die der Anfrage beigefügten qualitativen Anforderungen nicht ausreichen, um ein so detailliertes Angebot ausarbeiten zu können. Die Beschaffung qualitativer Informationen blockiert Mitarbeiter für andere Aufgaben, gleichgültig, ob sie durch den Besuch sowjetischer Experten oder durch Reisen nach Moskau erfolgt. Im zweiten Falle entstehen außer den Gehalts- zusätzlich Reisekosten. Besonders aufwendig aber ist die eigentliche Ausarbeitung

1) O.V.: Russisches Poker, a.a.O.

des Angebots, da sie je nach Umfang des Objekts eine erhebliche Zahl von Ingenieuren, Technikern und Kaufleuten beansprucht. Hinzu kommen schließlich die nicht-auftragsbezogenen Kosten (Ausstellungen, Werbung etc.).

Auch die Problematik der Vorleistungen läßt sich anschaulich am Beispiel des Kama-Projekts demonstrieren. Die Überlegungen dazu können wiederum als exemplarisch bezeichnet werden.

Das von DAIMLER/MAN ausgearbeitete Angebot hat sechs Monate lang qualifizierte, d.h. teure Mitarbeiter beschäftigt. Was der Unternehmungsgruppe diese Leistung gekostet hat, läßt sich extern nicht berechnen, da keine Informationen über die Zahl der damit Beschäftigten, ihr Gehalt und den Gemeinkostensatz erhältlich sind. Nach der 'Leistungs- und Honorarordnung der Ingenieure' - aufgrund derer man gewöhnlich bei Anfragen aus westlichen Ländern das Entgelt für die Ausarbeitung berechnet - hätten DAIMLER/MAN das Angebot mit etwa 39,6 Mio DM in Rechnung stellen können (nimmt man als Auftragswert 1,8 Mrd DM an).¹ Das ist sogar noch ein recht geringer Satz, wenn man bedenkt, daß bei einem 130-Mio-DM-Projekt, über das die LIEBHERR-VERZAHNTECHNIK mit der Sowjetunion einen Vertrag abschließen konnte, allein 44 Mio DM (= 34 %) auf Engineering-Leistungen entfielen.²

Über die mit einem Angebot verbundenen hohen Kosten ist man sich gewiß auch bei DAIMLER/MAN im klaren gewesen, ehe man sich zur Abgabe entschloß. So erhebt sich die Frage, welche Gründe die Unternehmungsgruppe dazu veranlaßt haben könnten.

1) Berechnet nach: AUSSCHUSS FÜR DIE HONORARORDNUNG DER INGENIEURE (Hrsg.): a.a.O., S. 13 und 37-38.

2) O.V.: Liebherr-Technik für "Moskowitsch"-Getriebe, a.a.O.

Man ist zunächst versucht anzunehmen, daß sich die Unternehmungsführung von der Möglichkeit, einen überdurchschnittlichen Geschäftsabschluß verbuchen zu können, hat blenden lassen. Schon nach der ersten Vorverhandlung aber müßte sich den DAIMLER-Akquisiteuren offenbart haben, inwieweit die sowjetischen Vorstellungen mit den Unternehmungszielen übereinstimmten. Da die ersten Gespräche rein technischer Natur waren, kann man vermuten, daß die Chance, einen gewinnbringenden Auftrag zu erhalten, von den Technikern überschätzt wurde. Kaum denkbar erscheint es, daß die Unternehmungsführung an dem Großauftrag aus Prestige Gründen interessiert war. So werden also überwiegend die Formalziele der Akquisiteure dafür bestimmend gewesen sein, die Verhandlungen nicht schon vor Abgabe eines Angebots abbrechen.

Doch ist nicht anzunehmen, daß sich die Unternehmungsführung allzu lange über die tatsächliche Situation im unklaren war. Wenn sie dennoch ein Angebot abgab, könnte es auch auf eine Intervention der Bundesregierung zurückzuführen sein, die im Zeichen des deutsch-sowjetischen Vertrages ein Interesse daran gezeigt hatte, daß DAIMLER eine Beteiligung am Kama-Projekt nicht von vornherein ablehnte. Das System der sozialen Marktwirtschaft gibt den staatlichen Spitzenbehörden, wie im zweiten Hauptteil dargestellt wurde, durchaus die Möglichkeit, auf die Unternehmungen einzuwirken, wenngleich man sie auch nicht zu bestimmten Handlungen zwingen kann. Zum einen ist der Staat ein bedeutender Abnehmer von DAIMLER-Erzeugnissen, zum anderen sind die internationalen Industriekonzerne wegen ihrer weitgespannten Geschäftsinteressen immer auf eine enge Zusammenarbeit mit staatlichen Institutionen angewiesen, sei es im diplomatischen oder im kommerziellen Bereich der Exportkreditversicherung und der Direktinvestitionen im Ausland. Mithin ist es durchaus denkbar, daß DAIMLER aus Opportunismus beim "Russischen Poker" mitgespielt hat und weitere Bemühungen bald nicht mehr ernsthaft auf den Auftrag gerichtet waren, sondern einzig erfolgten, um der eigenen Regierung gefällig zu sein. In

diesem Falle wäre es möglich, daß man großzügig kalkuliert hat, so daß ein Zuschlag von vornherein ausgeschlossen werden konnte. Wäre er trotzdem erfolgt, so hätte er einen beträchtlichen Gewinn ergeben.

Ganz besonders dürfte frühzeitig die Forderung der Sowjetunion erkennbar gewesen sein, LKWs aus der Kama-Produktion in Drittländer zu exportieren, um so Devisen für Importe zu erlangen. Dadurch wäre DAIMLER eine Konkurrenz erwachsen, für die das Unternehmen überdies den Kundendienst hätte übernehmen müssen. Abgesehen von der Ungewißheit, ob die sowjetischen Fahrzeuge von gleicher Qualität gewesen wären, hätte DAIMLER das Kundendienstnetz ausbauen müssen, was erhebliche Investitionen und zusätzliche Kosten für den laufenden Unterhalt erfordert hätte. Obschon man die Frage der Reexporte bei DAIMLER für lösbar hielt und das Scheitern der Verhandlungen einzig auf sowjetische Preisvorstellungen schob, ist es nicht vorstellbar, daß die Sowjetunion in Anbetracht ihrer Devisensituation, der ein großer Bedarf an westlichen Lieferungen gegenübersteht, völlig von dieser Forderung abgegangen wäre.

Abgesehen von der Gefahr der Reexporte hätte der sowjetische Auftrag auch in anderer Hinsicht die Exportmöglichkeiten der Unternehmung beeinträchtigen können. Die USA sind für DAIMLER ein bedeutender Absatzmarkt, nicht nur für LKWs, sondern auch für PKWs. Ein so spektakulärer Großauftrag, wie es Zulieferungen und Lizenzen für das Kama-Projekt nun einmal sind, hätten möglicherweise merkbare Absatzeinbußen in Amerika nach sich gezogen. Über Lieferungen in die Sowjetunion, besonders wenn sie, wie im Falle schwerer LKWs, deren militärisches Potential sogar unmittelbar stärken, denkt man in Amerika noch in den Kategorien des Kalten Krieges. Auch die spektakuläre Ausfuhrbewilligung an MAC TRUCK dürfte hier keinen entscheidenden Wandel anzeigen.

Vorleistungen, wie sie DAIMLER/MAN oder KHD/DIAG erbracht und wie sie bei allen anderen Investitionsvorhaben anfallen, für die von der Sowjetunion Angebote bei westlichen Unternehmungen eingeholt werden, setzen sich zusammen aus

1. auftragsbezogenen Kosten: vor allem durch Beschaffung qualitativer Informationen und technisch-wirtschaftliche Ausarbeitung des Angebots;
2. nicht-auftragsbezogenen Kosten: vor allem durch akquisitorische Bemühungen der Verkaufsorgane unterstützende Maßnahmen, besonders durch den Einsatz verschiedener Werbeträger.

Je länger sich Vorverhandlungen hinziehen, desto größer ist die Unsicherheit, unter der die Entscheidung über den Einsatz absatzpolitischer Instrumente und die Ausarbeitung des Angebots getroffen wird. Bestimmend für die Höhe aller Kosten (= Vorleistungen) sind vor allem die eingesetzten absatzpolitischen Instrumente und der Umfang des Projekts, besonders aber die dabei zu lösenden wissenschaftlich-technischen Probleme.

Vorleistungen beschränken sich nicht auf die unmittelbar erfaßbaren Ausgaben, die, führt ein Angebot nicht zu einem gewinnbringenden Auftrag, verloren sind, sondern betreffen auch die technisch-organisatorischen Informationen und Konzeptionen, die der Sowjetunion immer nützlich sind, gleichgültig, ob sie unmittelbar verwertet werden oder nicht. Der h i e r a u s resultierende, von vornherein in seiner Höhe gar nicht exakt bewertbare Schaden trifft den Anlagen-Hersteller um so empfindlicher, als er ihn im Preis nicht berücksichtigen kann, da er ja seine Projektierungsleistung nicht honoriert bekommt.

3.2.3 Ergebnis

Die sowjetische Praxis der Geschäftsanbahnung ist weder marktwirtschaftlichen Erfordernissen angepaßt, noch entspricht sie den Gepflogenheiten der Unternehmungen dieser Wirtschaftssysteme. Daß sie trotzdem gegenüber westlichen Unternehmungen durchsetzbar ist, hat vor allem zwei Ursachen:

- Zum einen das sowjetische Außenhandelsmonopol, dem kein gleichwertig mächtiger Partner gegenübersteht, beispielsweise ein aus mehreren nationalen und/oder übernationalen Unternehmungen gebildetes Exportkartell.
- Zum anderen das Verhalten westlicher Unternehmungen, die sich in Anbetracht des außerordentlich großen Bedarfs der Sowjetunion, aber auch in Unkenntnis der realen Chancen, einen gewinnbringenden Auftrag zu erhalten, immer wieder sowjetischen Forderungen anpassen.

Obschon der Markt für Industrieanlagen ein Käufermarkt ist, liegen die sowjetischen Vorstellungen von dem, was Hersteller vor Vertragsabschluß und unter völliger Unsicherheit an Leistungen zu erbringen haben, weit über jenen in westlichen Industrie- und Entwicklungsländern. Dort bedient man sich normalerweise der öffentlichen Ausschreibung, wobei im anglo-amerikanischen Bereich Consulting Engineer Büros eingeschaltet sind. Werden Hersteller zu einem detaillierten Angebot aufgefordert, so können sie es dem Auftraggeber in Rechnung stellen. Anderenfalls erfolgt die Ausarbeitung nur, wenn fehlende Auftragseingänge dies erzwingen.

Im Hinblick auf die Unsicherheit, die eine rationale Entscheidung nicht zuläßt, müßten solvente Unternehmungen, wie beispielsweise DAIMLER-BENZ, es normalerweise ablehnen, ein Angebot nach sowjetischen Konditionen abzugeben. Damit ist nicht gesagt, daß sie die Sowjetunion als mögliches Absatzgebiet von vornherein ausklammern und überhaupt keine auf den Absatz ihrer Erzeugnisse gerichtete Maßnahmen ergreifen. Alle Teilentscheidungen jedoch, die zwischen Kontaktaufnahme und Ausarbeitung des Angebots zu treffen sind, sollten strikt am Formalziel der Unternehmung ausgerichtet sein. Damit aber die Entscheidungen gewinnorientiert gefällt werden können, müßten die Unsicherheiten wesentlich vermindert werden, was mehr und schneller verfügbare Informationen voraussetzt.

Da für den Zeitraum der Vorverhandlungen (über die technische Gestaltung der Anlage) Gehalts- und Reisekosten anfallen, müssen die Akquisiteure bestrebt sein, kurzfristig zu einem Ergebnis zu gelangen. Das aber wird durch die schwerfällige Organisation der sowjetischen Wirtschaftsverwaltung weitgehend verhindert, besonders dadurch, daß die aus mehreren Ministerien an Verhandlungen teilnehmenden Experten nicht verbindlich entscheiden können. Je eher jedoch die technische Gestaltung der Anlage feststeht, desto eher kann sich der Hersteller eine Preisvorstellung von dem Projekt bilden. Weicht sie erheblich von der sowjetischen ab, kann die kostspielige Ausarbeitung des Angebots entfallen. Ebenso lassen sich die Kosten für den Einsatz von Werbeträgern gering halten, sofern sich die Besichtigung produzierender Anlagen durch sowjetische Experten arrangieren läßt.

Weichen die Preisvorstellungen aus der Sicht des Herstellers nur unerheblich voneinander ab, dann muß er, um den genauen Preis zu ermitteln, nun ein detailliertes Angebot ausarbeiten. Damit entsteht das Gros der Kosten. Um wenigstens die Unsicherheit auszuschalten, daß die technisch-organisatorischen Informationen und Konzeptionen nicht kostenlos verwertet werden, dürfte der Hersteller die Details des Angebots nicht herausgeben. Aufgrund des sowjetischen Preissystems sind aber die sowjetischen Entscheidungsträger nicht in der Lage, sich eine fundierte Preisvorstellung zu verschaffen. Aus diesem Grunde sind sie auf detaillierte technisch-wirtschaftliche Angebote mehrerer Unternehmungen angewiesen.

Insoweit läßt sich die mit der Abgabe eines Angebots verbundene Unsicherheit für den Hersteller nicht vermeiden, es sei denn, er hätte von vornherein eine verbindliche Zusage, daß er den Auftrag erhält. Das aber würde die Interessen der Sowjetunion zu wenig berücksichtigen, überdies wäre auch die Funktion des Angebots ad absurdum geführt. Ein Interessenausgleich wäre dergestalt denkbar, daß die mit der Abgabe des Angebots verbundenen Unsicherheiten

entweder auf den Auftraggeber oder auf Versicherungsträger im eigenen Lande überwältzt werden.

Die für beide Seiten am ehesten akzeptable Lösung wäre, wenn die Sowjetunion als Auftraggeber die Kosten übernehme, wie es in westlichen Industrie- und Entwicklungsländern üblich ist. Würden die Hersteller ihre Entscheidungen wirklich gewinnorientiert treffen, so könnte die Sowjetunion - sofern sie die Kostenübernahme verweigert - nur von solchen Unternehmungen detaillierte Angebote erwarten, für die ein möglicher Auftrag existenznotwendig ist. Diese dürften jedoch nicht immer die wirtschaftlich und technisch potentesten sein, was wiederum für die Sowjetunion mit Unsicherheiten verbunden ist. Sie liegen darin, daß die angebotene Konzeption nicht den 'neuesten Errungenschaften der Wissenschaft und Technik der Welt' entspräche, und der Hersteller im Falle der Erteilung des Auftrages nicht in der Lage wäre, ihn durchzuführen.

Bislang ist es in der Bundesrepublik nicht möglich, die mit der Abgabe eines Angebots verbundenen Unsicherheiten auf private oder öffentliche Versicherungsträger zu überwälzen. Soweit jedoch unternehmerische Entscheidungen von staatlichen Instanzen beeinflußt werden, müßte der Staat billigerweise auch die damit verbundenen Unsicherheiten übernehmen. Das gilt im besonderen, wenn sich die staatliche Einflußnahme auf vage politische Erwägungen stützt, wie sie aufgrund des deutsch-sowjetischen Vertrages beim Röhrengeschäft und beim DAIMLER/MAN-Angebot auch eine Rolle gespielt haben. Abgesehen davon ist die Ausarbeitung und Abgabe eines Angebotes, dem kein gewinnbringender Auftrag folgt, gleichgültig ob von staatlichen Institutionen befürwortet oder nicht, immer auch ein gesamtwirtschaftlicher Verlust.

Mithin dürften aus einzel- wie gesamtwirtschaftlicher Sicht Angebote nach sowjetischen Konditionen nur dann ausgearbeitet und abgegeben werden, wenn die wirtschaftlichen Gegebenheiten dies erzwingen: Vom unternehmerischen Stand-

punkt aus, wenn Anschlußaufträge fehlen; aus gesamtwirtschaftlicher Sicht, wenn dies die Konjunktur erfordert; nur dann ließe sich die Übernahme von Unsicherheiten durch den Staat rechtfertigen. Zum gleichen Ergebnis gelangt in einem anderen Zusammenhang auch KÜNG. Er folgert: "Diese Idee ... mißt den Ostexporten eine gewisse Lückenbüßerfunktion bei - ähnlich wie auch die russischen Importe aus dem Westen die Aufgabe haben, Lücken zu stopfen".¹

3.3 Entscheidung über den Vertragsabschluß

=====

In den entscheidenden Vertragsverhandlungen, die nach der Einigung über die technischen Einzelheiten beginnen, sind sowohl juristische als auch wirtschaftliche Sachverhalte zu berücksichtigen. Weitgehend werden wir uns jedoch auf wirtschaftliche Aspekte beschränken und dabei zwischen gütermäßigen (Preis, Lieferung, Inbetriebnahme) und finanziellen Fragen (Zahlungsbedingungen) trennen, wenngleich auch letztere Bestandteil des Liefervertrages sind. Abschließend diskutieren wir die Bedingungen, unter denen sich der westdeutsche Hersteller noch bereitfinden wird, einen Liefervertrag mit der Sowjetunion abzuschließen.

3.3.1 Preis, Lieferung und Inbetriebnahme der Anlage

Vorverhandlungen gelten als abgeschlossen, wenn die technische Gestaltung der Anlage festliegt. Prinzipiell muß man davon ausgehen - das zeigten wir ja auch schon bei der Erörterung der Vorverhandlungen -, daß die sowjetischen Funktionäre sehr harte und erfahrene Verhandlungspartner sind. Ihre Erfahrung resultiert aus der Zentralisation außenwirtschaftlicher Beziehungen. Sie macht sich besonders

1) KÜNG, Emil: Die Aussichten einer Osthandels-Expansion: Stabile Konjunktur durch Osthandel? In: Die Weltwoche, Nr. 1731, v. 13.1.67, S. 19 (Im Original teilweise kursiv).

bei Vertragsentwürfen bemerkbar, welche die Funktionäre den westlichen Partnern gerne zu Beginn der Verhandlungen unverhofft präsentieren. Dem, so empfiehlt HENN, sollte der Hersteller möglichst zuvorkommen und zu diesem Zweck einen eigenen Vertragsentwurf als Diskussionsgrundlage vorlegen.¹

Gestaltet man Verträge über Lieferungen ins Ausland, so muß man berücksichtigen, daß zwei Rechtsordnungen berührt werden. Das Internationale Privatrecht (IPR) gibt Auskunft darüber, welche Rechtsordnung im Einzelfall anzuwenden ist, sofern vertraglich nichts darüber vereinbart wurde. Für die inhaltliche Gestaltung von Verträgen gilt in der Sowjetunion ebenso wie in Westdeutschland grundsätzlich Vertragsfreiheit. Begrenzt wird sie dort wie hier durch einzelstaatliche Gesetzgebung: in der Sowjetunion vor allem durch die Vorschriften über die Planerfüllung und in Westdeutschland durch das AWG und die AWV. In der westlichen Welt hat das Recht vornehmlich die Aufgabe, einen Interessenausgleich zwischen zwei Parteien herbeizuführen. In der Sowjetunion (wie auch in den übrigen RGW-Ländern) soll es dagegen in erster Linie zur Planerfüllung beitragen; durch das System der Vertragsstrafen hat es überdies eine Erziehungsfunktion. Somit liegt die Besonderheit von Liefer- und Bezugsverträgen mit der Sowjetunion darin, daß in ihnen öffentlich-rechtliche und privatrechtliche Gesichtspunkte zu berücksichtigen sind.

Für die Lieferung von Anlagen hat die ECE Musterverträge erstellt, an denen einige diesem Gremium angehörende RGW-Länder mitgearbeitet haben. Somit verfügt der Hersteller für die Gestaltung seines Vertragsentwurfes über eine brauchbare Vorlage, zumal die ECE-Vertragsmuster vom

1) HENN, G.: Vertragssystematik mit Ostblockpartnern. Unveröffentlichtes Manuskript, S. 8-9.

VDMA übersetzt und kommentiert vorliegen. Allerdings sind sie ziemlich abstrakt gehalten. Unseren Überlegungen werden daher in der Praxis erprobte Lieferverträge zugrunde gelegt. Der Verfasser wertete dafür sechs Verträge aus, die entsprechend dem Ausmaß der Lieferung zum Teil sehr umfangreich waren, in einem Fall rund 120 Seiten.

In einem normalen Liefervertrag (ohne Kompensations- und Kooperationsvereinbarungen) sind üblicherweise die folgenden Teilprobleme geregelt. Wir haben uns bemüht, sie systematisch zusammenzustellen; die Auswertung der Verträge zeigte, daß man in der Praxis die Teilprobleme ohne erkennbares Prinzip aneinanderreicht.

1. Qualität

- a) Gegenstand und Umfang
- b) Qualitätsgarantie
- c) Technische Unterlagen

2. Preis und Gesamtwert

3. Lieferung

- a) Termin und Bedingungen
- b) Inspektionen und Abnahmen
- c) Versand
 - ca) Versandgenehmigung
 - cb) Ausfuhrbewilligung
 - cc) Verpackung und Markierung
 - cd) Versicherung der Teillieferungen
- d) Liefergarantie
 - da) Konventionalstrafe
 - db) Fälle höherer Gewalt
- e) Reklamationen

4. Inbetriebnahme

- a) Montage, Einschulung
- b) Prüfung und Übernahme
- c) Gewährleistungen

5. Zahlungsbedingungen

6. Übrige Fragen

- a) Schiedsgericht
- b) Sonstige Bedingungen
- c) Anschriften

Der Vertragsentwurf, den der Hersteller für die Verhandlungen mit der sowjetischen Außenhandelsgesellschaft vorbereiten sollte, muß über dieses formale Skelett hinaus selbstverständlich konkrete Vorstellungen zu den einzelnen Punkten enthalten.¹ Doch sollte genügend Verhandlungsspielraum eingebaut sein; er ist also nur als Diskussionsgrundlage zu verstehen. Der endgültige Vertrag ist ein in zähen Verhandlungen gefundener Kompromiß. Besonders hierbei werden die großen gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Unterschiede beider Systeme augenfällig.

Die westlichen Akquisiteure denken privatwirtschaftlich: Sie interessiert allein die Auftragserteilung, dabei stehen sie unter Zeitdruck und sind so von vornherein zum Entgegenkommen bei einzelnen Vertragspunkten bereit, wofür sie gewöhnlich die notwendigen Verhandlungs- und Abschlußvollmachten besitzen. Die sowjetischen Funktionäre dagegen, technisch, wirtschaftlich und politisch bestens informiert, wissen die Situation ihrer Verhandlungspartner zu nutzen, wobei ihnen zu Hilfe kommt, daß sie nicht in einem begrenzten Zeitraum ein bestimmtes Ergebnis vorlegen müssen. "Es ist eine beliebte Taktik, sich auf die notwendige und nur unter diesen oder jenen Voraussetzungen und Bedingungen erzielbare Zustimmung eines bestimmten Sachverständigen zu berufen".² Die gute Informiertheit und die völlige zeitliche Ungebundenheit sind vor allem die Gründe dafür, daß man die sowjetischen Funktionäre als die härtesten Verhandlungspartner in der Welt ansieht.³ Bedenkt man die Vielzahl der Vertragspunkte, so ist leicht einzusehen, daß Verhandlungen mit der Sowjetunion in praxi außerordentlich langwierig und daher zermürbend sein können. Das aber ist eine gute Voraussetzung, dem westlichen

1) Hierzu gibt LANGE-PROLLIUS ganz ausgezeichnete Anleitungen. Vgl. LANGE-PROLLIUS, Horst: a.a.O., S. 88-98.

2) HENN, G.: a.a.O., S. 6.

3) Sehr anschaulich beschreibt LANGE-PROLLIUS, Horst: a.a.O., S. 98-110 das Verhandlungsmodell (marxistische Abwandlung der Römischen Überzeugungsrede), wie es von sozialistischen Funktionären angewendet wird.

Partner immer neue Zugeständnisse abzurufen. Dabei scheint die sowjetische Seite eine bestimmte Taktik zu verfolgen. Man beginnt mit solchen Forderungen, von denen man annimmt, daß sie der Hersteller ohne größeren Widerstand akzeptieren wird. Es sind dies Vertragspunkte, über die man üblicherweise auch zwischen nur westlichen Partnern verhandelt (z.B. Preis, Zahlungsbedingungen). Erst gegen Ende der Gespräche tauchen dann Forderungen auf, die im Handel zwischen sozialistischen Ländern üblich, aber mit dem privatwirtschaftlichen Denken schwer vereinbar sind.

Über den P r e i s hat man bereits in den Vorverhandlungen eine vorläufige Einigung erzielt, doch muß der Hersteller damit rechnen, daß ihm neben Preiszugeständnissen, die unmittelbar die Anlage betreffen, auch solche bei den übrigen Teilen des Gesamtpreises abverlangt werden. Zunächst wird versucht, den Preis für den rein technischen Teil der Lieferung im Wege von Rabatten zu drücken, wie es auch in westlichen Ländern üblich ist. Bei der Sowjetunion empfiehlt es sich jedoch - selbst wenn es die Kalkulation zulassen würde -, prinzipiell keine Rabatte zu gewähren. Denn erfahrungsgemäß verlangt sie dann bei allen Anschlußaufträgen, gleichgültig mit welcher Außenhandels-gesellschaft und welchem Fachministerium sie vereinbart werden -, die gleichen Rabatte von vornherein.

Ein weiteres Problem ist die Preisgleitklausel. Bei Lieferungen in westliche Länder wird dieser Wunsch des Herstellers fast immer vom Auftraggeber akzeptiert. Zwischen Vertragsschluß und Inbetriebnahme der Anlage oder dem Eingang der letzten Zahlungsrate liegen bei Industrieanlagen mehrere Jahre, in denen sich erfahrungsgemäß die Preise der meisten Produktionsfaktoren erhöhen. Hersteller, die den vereinbarten Preis nicht bald nach Vertragsabschluß, sondern im Falle abstrakter Zahlungsweise erst Jahre später erhalten, müssen sich gegenüber derartigen Substanzverlusten absichern. In den letzten zehn Jahren ist jedoch kein Fall bekanntgeworden, daß sich die Sowjetunion auf

eine Preisgleitklausel eingelassen hätte. Da die Forderung westlicher Hersteller offenbar nicht durchsetzbar ist, muß der Verkäufer in die Preisforderung auch eine Inflationsrate einbeziehen.

Neben Preisnachlässen unmittelbar für die Anlage werden zuweilen Forderungen nach teilweiser oder sogar völliger Streichung der Verpackungs- und Frachtkosten sowie der Transportversicherung vorgebracht. Verpackungskosten sind bei Lieferungen in die Sowjetunion wegen der rauen Transport- und Lagerungsverhältnisse sowie der extremen klimatischen Bedingungen besonders hoch. Prinzipiell vereinbart man: "Die Verpackung soll bei sachgemäßer Behandlung eine volle Unversehrtheit der Ware gegen jede Art von Beschädigung bei ihrer Beförderung gewährleisten, mit Berücksichtigung einiger Umladungen unterwegs und langanhaltender Lagerung".¹ An diesen lapidaren Grundsatz schließt sich ein ganzer Katalog von Bestimmungen an, vor allem über die Konservierung der Anlageteile sowie die Konstruktion und Witterungsfestigkeit der äußeren Verpackung.

Frachtkosten (Transport und Transportversicherung) braucht der Hersteller meist nur bis an die sowjetische oder die Grenze eines anderen RGW-Landes zu tragen, bei Lieferungen aus dem süddeutschen Raum zum Beispiel bis zur tschechischen Grenze ("die Lieferung erfolgt franko Waggon Station Cheb"²). Das ändert nichts daran, daß er bei Verlusten und Beschädigungen infolge ungenügender Verpackung für den gesamten Transportweg zur Verantwortung gezogen werden kann. Um Devisen einzunehmen, versuchen die sowjetischen Funktionäre, die Risiken für den gesamten Transport bei ihrer Versicherungsgesellschaft INGOSSTRACH abzudecken, und dem Hersteller die anteiligen Kosten zu berechnen. Hierdurch aber tritt das Problem der gebrochenen Versicherung

1) Wörtliches Zitat aus einem der ausgewerteten Verträge.

2) Ebenda.

auf, denn der Hersteller wird im Schadenfall kaum nachweisen können, daß dieser nach der Grenzstation und infolge unsachgemäßer Behandlung durch sowjetisches Transportpersonal eingetreten ist. Im ungünstigsten Fall kann der Hersteller somit Ansprüche des Auftraggebers nicht an eine Versicherungsgesellschaft weiterleiten, sondern muß sie selbst befriedigen.

Die sowjetische Außenhandelsgesellschaft wünscht meist eine Vereinbarung im Vertrag, derzufolge eine von ihr benannte Kommission zu bestimmten Fertigungsabschnitten Teile der Anlage beim Hersteller besichtigen kann und fertigestellte Teile vorläufig abnimmt. Diese *I n s p e k - t i o n e n* und Abnahmen, oft von einem großen Stab sowjetischer Experten durchgeführt, haben mehrere Zwecke. Man will

- sich vom Fertigungsfortgang überzeugen, aber auch zu erkennen versuchen, ob der Hersteller die vertraglich festgelegte Garantie erfüllt hat, "dass die zu liefernden Ausrüstungen den höchsten technischen Errungenschaften der Welttechnik und den Spitzennormen für derartige Ausrüstungen, die bis zum Zeitpunkt der Lieferung existieren, gerecht sind";¹
- bei dieser Gelegenheit Fertigungsstätten, Produktionsweise und Organisation sowie möglichst noch im Entwicklungsstadium befindliche Produkte des Herstellers erkunden;
- wenn es in das außenpolitische Konzept der Sowjetunion paßt, den technisch-wirtschaftlich motivierten Besuch politisch aufwerten, indem der Kommission Diplomaten angehören, beispielsweise höhere Angestellte der Botschaft oder gar der Botschafter selbst.²

1) Wörtliches Zitat aus einem der ausgewerteten Verträge.

2) Vgl. beispielsweise: O.V.: Perwuchin besuchte Siemens. In: Der Tagesspiegel, Nr. 5032, v. 28.3.62, S. 1; O.V.: "Siemens: Perwuchin war nicht eingeladen". In: Der Tagesspiegel, Nr. 5033, v. 29.3.62, S. 1; O.V.: "Berliner SPD kritisiert Siemens-Direktoren". In: Der Tagesspiegel, Nr. 5076, v. 1.4.62, S. 2.

Aufgrund des Abnahmeprotokolls wird die **V e r s a n d - g e n e h m i g u n g** (gleichzeitig Einfuhrlizenz) vom Ministerium für Außenhandel über die Außenhandelsgesellschaft durch die sowjetische Handelsvertretung erteilt. Daneben muß der Hersteller beim Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft die **A u s f u h r b e w i l l i g u n g** oder den Negativbescheid beschaffen.

Außer an den bereits genannten Teilen des Gesamtpreises können die sowjetischen Funktionäre auch eine Preisminderung über die **M o n t a g e k o s t e n** (Montagearbeit und -versicherung) abverlangen. Sie sind bei Industrieanlagen recht hoch, weil es einerseits vielfach erforderlich ist, daß sowjetisches Personal, besonders Ingenieure, vorher beim Hersteller ausgebildet werden, und andererseits westdeutsche Ingenieure und Monteure für einen längeren Zeitraum an der Baustelle stationiert bleiben müssen.¹ Sie fungieren dort als Führungskräfte; Fach- und Hilfskräfte stellt die Sowjetunion. Nach der 'Leistungs- und Honorarordnung der Ingenieure' könnten bei einem Auftragswert von 1,8 Mrd DM dem Auftraggeber Kosten der örtlichen Bauaufsicht von wenigstens 2,5 Mio DM berechnet werden.² Meßinstrumente und anderes Hilfsmaterial, über das die Sowjetunion nicht selbst verfügt, stellt der Hersteller gegen Leihgebühren, die 2-3 % des Leihwertes betragen. Kosten der Bauaufsicht und Leihgebühren müßten, wie es unter westlichen Partnern üblich ist, entsprechend ihrem zeitlichen Anfall (leistungsnah) in Devisen gezahlt werden.

Die Sowjetunion lehnt es prinzipiell ab, dem Hersteller die Kosten der örtlichen Bauaufsicht in Devisen zu ersetzen. Statt dessen erhält das Montagepersonal - Unterkunft wird in der Regel kostenlos zur Verfügung gestellt - für Verpflegung und persönliche Ausgaben einen bestimmten

1) Vgl. beispielsweise O.V.: Im russischen Fiat-Werk Togliatti gibt es für Rubel nur Wodka. 200 westdeutsche Arbeiter kommen sich verloren vor. In: Handelsblatt, Nr. 222, v. 18/19.11.70, S. 3.

2) Berechnet nach: AUSSCHUSS FÜR DIE HONORARORDNUNG DER INGENIEURE (Hrsg.): a.a.O., S. 13 und 39.

Betrag in Rubel ausgezahlt, der effektiv aufgebraucht werden muß,¹ da es für Ersparnisse keine Transfermöglichkeiten gibt. Auch nur eine Teil-Bezahlung des Montagepersonals in Devisen lehnt die Sowjetunion ab. Da der Hersteller nur das Montageführungspersonal stellt, liegen die Montagerisiken beim Auftraggeber. Der Hersteller fordert daher, daß der Auftraggeber eine Montageversicherung abschließt. Da sich der sowjetische Auftraggeber nur bei der INGOSSTRACH versichern will, erhält er im Schadenfall nur Rubel, womit eine Ersatzbeschaffung beim Hersteller nicht möglich ist. Um unliebsamen Störungen vorzubeugen, empfiehlt es sich deshalb, stillschweigend Montageversicherungen zu eigenen Lasten abzuschließen, was von den meisten Herstellern in der Vergangenheit auch getan wurde.

In Devisen zahlt die Sowjetunion allein die Leihgebühren. Bei der Überweisung versteht sie es jedoch zuweilen, sich selbst einen Kredit einzuräumen. Unter dem Vorwand, daß diese Mittel noch nicht im laufenden Volkswirtschaftsplan enthalten seien, wird die Zahlung zum Teil über zwei Jahre hingezogen.

Abschließend sei noch auf zwei vorwiegend juristische Tatbestände hingewiesen, die in Lieferverträgen mit der Sowjetunion und anderen RGW-Ländern als Besonderheit gelten: Fragen höherer Gewalt und Schiedsgerichtsbarkeit.

Liefert der Hersteller nicht pünktlich² (als Stichtag gilt das Datum des Stempels der Grenzstation), so muß er dem Auftraggeber eine Konventionalstrafe zahlen. Ihre Höhe beträgt normalerweise 0,5 % des Wertes der nicht rechtzeitig gelieferten Teile für jede Woche der Verspätung, ins-

1) O.V.: Im russischen Fiat-Werk Togliatti gibt es für Rubel nur Wodka. a.a.O.

2) Die Ausführungen basieren auf den untersuchten Verträgen.

gesamt jedoch nicht mehr als 5 % des Teillieferwertes. Doch versuchen die sowjetischen Funktionäre auch, höhere Sätze durchzusetzen; bei LANGE-PROLLIUS zum Beispiel reicht die Skala bis zu 10 %.¹ Die Konventionalstrafe kann weder gerichtlich noch schiedsgerichtlich erhöht oder ermäßigt werden. Mithin darf der Auftraggeber den Betrag sofort mit den Forderungen des Herstellers verrechnen, es sei denn, der Hersteller kann als Ursache der nicht termingerechten Lieferung höhere Gewalt nachweisen. Ausschließliches Beweismittel dafür ist eine entsprechende Bescheinigung seiner Industrie- und Handelskammer. Damit im nachhinein nicht über den vagen Begriff höhere Gewalt gestritten werden muß, sollte dieser unbedingt beispielhaft präzisiert werden. In der Praxis scheint sich folgende Formulierung durchgesetzt zu haben: Beim Eintritt unvorhersehbarer Ereignisse (Brand, Epidemie, Erdbeben, Explosion, Überschwemmung und andere Wirkungen der Naturkräfte) werden die vereinbarten Liefertermine angemessen hinausgeschoben. Besonders hervorzuheben bleibt, daß Streiks nicht und kriegerische Ereignisse nur selten als höhere Gewalt anerkannt werden.

Auftraggeber und Hersteller verpflichten sich vertraglich, Meinungsverschiedenheiten "auf gütlichem Wege" zu bereinigen. Sollte das nicht gelingen, so wird unter Ausschluß des ordentlichen Rechtsweges ein Schiedsgericht bemüht. Dieses legt den Liefervertrag dann nach dem Kollisionsrecht (IPR) des Landes aus, in dem es selbst seinen Sitz hat, wobei internationale Handelsbräuche und der Grundsatz von Treu und Glauben gleichermaßen berücksichtigt werden. Als Schiedsgericht versuchen sowjetische

1) LANGE-PROLLIUS, Horst: a.a.O., S. 90 schreibt: "Dem Käufer die Konventionalstrafe in Höhe von 10 % des Wertes der nicht rechtzeitig gelieferten Ausrüstungen sowie sämtliche vom Käufer ... bezahlten Beträge mit 4 % p.a. zurückzuerstatten".

Funktionäre das ständige Außenhandelsschiedsgericht der Allunionshandelskammer in Moskau durchzusetzen. Bei einer solchen Regelung könnte der Hersteller benachteiligt sein, besonders weil keine ausländischen Schiedsrichter zugelassen sind.¹ Damit kein Vertragspartner Vorteile hat, einigt man sich in der Praxis häufig auf Gelegenheitsgerichte in neutralen Staaten (Schweden: Stockholm oder Schweiz: Bern). WESSELY hebt darüber hinaus hervor, es seien außer über den Sitz des Gerichts vor allem in formellen Verfahrensfragen vor Vertragsabschluß "klare Verhältnisse zu schaffen".²

In den vom Verfasser ausgewerteten Lieferverträgen hatte man sich auf folgende Regelung geeinigt:³

Jede Partei ernennt einen Schiedsrichter. Hat eine Partei binnen drei Wochen nach Eingang der schriftlichen Aufforderung durch die andere Partei ihren Schiedsrichter nicht ernannt, so beantragt die andere Partei beim Präsidenten der Handelskammer des Sitzlandes, daß dieser den zweiten Schiedsrichter benennt. Beide wählen dann einen Obmann. Können sie sich binnen vier Wochen nicht über die Person des Obmannes einigen, so wird er ebenfalls vom Präsidenten der Handelskammer benannt. Das Schiedsgericht entscheidet mit Stimmenmehrheit, wobei der Schiedsspruch innerhalb von drei Wochen, vom Datum der Ernennung des Obmannes an gerechnet, gefällt werden muß. Vom Schiedsgericht werden Höhe und Verteilung der Verfahrenskosten festgesetzt. Beide Parteien verpflichten sich, den Schiedsspruch als endgültig und bindend anzuerkennen sowie die ihnen durch das Schiedsgericht auferlegten oder durch einen vor ihm geschlossenen Vergleich übernommenen Pflichten zu erfüllen.

Da es jedoch für keine Partei irgendeine Möglichkeit gibt, ihren Anspruch im Ernstfall auch durchzusetzen, scheint der Schiedsspruch wenig wert zu sein. Statt das Schiedsverfahren ausführlich zu regeln, sollte man daher besser

- 1) Vgl. BECKER, Elmar: Die Rechtsprechung der sowjetischen Außenhandelsschiedskommission. Köln-Berlin-Bonn-München 1964, S. 1 und 3-7.
- 2) WESSELY, Kurt: Gedanken zu wirtschaftlichen Folgen der deutschen Ostpolitik. In: NZZ (Fernaussgabe Nr. 355), v. 15.12.70, S. 17.
- 3) Die Ausführungen basieren auf den ausgewerteten Verträgen.

den Vertrag so eindeutig formulieren, daß keine Meinungsverschiedenheiten auftreten können. Dies leuchtet besonders ein, wenn man bedenkt, daß sowjetische Funktionäre erfahrungsgemäß 'am Buchstaben des Vertrages klebend' vertragstreu sind.

3.3.2 Kreditversicherung und langfristiger Kredit

Die unterschiedlichen gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Konzeptionen werden besonders bei den Verhandlungen über die Zahlungsbedingungen deutlich. Sowjetische Funktionäre entwickeln hierbei vielfach und meist überraschend Vorstellungen, wie sie von den westlichen Verhandlungspartnern nur selten akzeptiert werden können. Ausgehend davon, daß bei Anlagen-Exporten prinzipiell abstrakte Zahlungsweise vereinbart wird, fordern die sowjetischen Verhandlungspartner vor allem: möglichst langes Zahlungsziel, möglichst geringe Verzinsung und Rückzahlung möglichst nicht in Devisen.

Um das **Z a h l u n g s z i e l** auszuweiten, verlangen sie, den Beginn der Kreditlaufzeit nicht auf den Zeitpunkt der Betriebsbereitschaft, sondern den der Inbetriebnahme festzulegen, der darüber hinaus - wenn auch in Grenzen - von ihnen hinausgeschoben werden kann. Da die sowjetischen Funktionäre überdies Laufzeiten von mehr als fünf Jahren, normalerweise von acht Jahren erwarten, empfiehlt es sich für den Hersteller, eine HERMES-Bürgschaft zu beantragen, sobald sich die Zahlungsbedingungen in etwa abzeichnen. Ehe sie erteilt wird, vergeht geraume Zeit, besonders dann, wenn aufgrund achtjähriger oder noch längerer Laufzeiten das "Matching-Verfahren" in Gang gesetzt werden muß. Die Versicherung des Exportkredites bei GARANT zu beantragen, wird für ihn nur selten sinnvoll sein, weil die AKA auf deren Police keine Refinanzierungszusage erteilt. Soll der Kredit über westdeutsche Universalbanken refinanziert werden, was wegen der hohen Kosten nur die Ausnahme sein kann, empfiehlt sich ohnehin eine Versicherung bei INGOSSTRACH, die zwar teurer als der HERMES ist, dafür aber die erwähn-

ten Vorteile im Schadensfall bietet. Beim Antrag an den HERMES ist zu berücksichtigen, daß er seine Zusage von bestimmten Anzahlungen bis zur Betriebsbereitschaft abhängig macht, eine Bedingung, von der nicht sicher ist, ob sie auch bei den sowjetischen Funktionären durchgesetzt werden kann.

Mit Schwierigkeiten ist auch die Einigung über die K r e d i t z i n s e n verbunden, da die sowjetischen Partner kein Verständnis für variable und zuweilen auch recht hohe Sätze aufbringen können. Einmal ist es aus dem sowjetischen Wirtschaftssystem heraus verständlich, zum anderen aber auch daraus, daß in manchen westlichen Ländern Exporte nicht nur über die staatliche Kreditversicherung, sondern zusätzlich über Zinssubventionen gefördert werden. Da bei Industrieanlagen bereits ein Nachlassen um ein halbes Prozent siebenstelligen Beträgen entsprechen kann, empfiehlt LANGE-PROLLIUS, schon "bei Beginn der Verhandlungen festzulegen, von welchem Standpunkt ausgegangen werden kann, damit gegebenenfalls die Finanzierungskosten in das Angebot eingebaut werden können, was mit dem Kredit als solchem nicht möglich ist".¹ Damit ist das Problem der Unsicherheit allerdings noch nicht aus dem Wege geräumt. Ein mit hohen Finanzierungskosten belastetes Angebot kann mit in technischer Gestaltung gleichwertigen anderen Angeboten preislich nicht konkurrieren. Normalerweise dürften dann hierüber gar keine Vertragsverhandlungen mehr stattfinden.

Bei Projekten, an denen auch Lieferanten aus anderen EWG-Ländern beteiligt sind, wird es vielfach notwendig, ein Refinanzierungskonsortium von Banken aller beteiligten Mitgliedsländer zu bilden. Beim Kama-Projekt, das man zeitweilig auf EWG-Ebene zu realisieren gedachte, sind derartige Bemühungen allerdings fehlgeschlagen.

1) LANGE-PROLLIUS, Horst: a.a.O., S. 84.

Eine für Lieferungen in RGW-Länder völlig neue Finanzierungsvariante eröffnet die INTERNATIONALE INVESTITIONSBANK. Sie ermöglicht es, von der Lieferanten- auf die Bestellerfinanzierung überzugehen. Allerdings hat das 1970 gegründete Institut in dieser Beziehung noch nicht von sich reden gemacht.

Wie auch immer im Einzelfall die Finanzierung organisiert werden mag, vor Vertragsabschluß muß der Hersteller auf alle Fälle über eine feste R e f i n a n z i e r u n g s z u - s a g e verfügen.

Bei den Zahlungsbedingungen schließlich ist in der Mehrzahl aller Fälle - Ausnahmen bilden nur Projekte mit hoher volkswirtschaftlicher Priorität - die F o r m d e r R ü c k z a h l u n g von Krediten ein hart umkämpftes Teilproblem. Normalerweise wird ein Lieferantenkredit mit achtjähriger Laufzeit in gleichen Halbjahresraten - gerechnet ab Inbetriebnahme der Anlage - zurückgezahlt, indem sechzehn Sechsmonatswechsel, akzeptiert von der Außenhandelsgesellschaft und avaliert von der Bank für Außenhandel der UdSSR, nacheinander eingelöst werden. Da die Sowjetunion über keine erheblichen Devisenreserven verfügt und die sowjetischen Funktionäre vorwiegend in gütermäßigen Kategorien denken, versuchen sie, erhaltene Lieferungen möglichst mit eigenen Lieferungen zu begleichen. Entweder sind es mit der gelieferten Industrieanlage gefertigte Erzeugnisse, in diesem Fall sprechen die Sowjets von Kooperation. Oder die Gegenlieferungen stehen mit der Anlage in keinerlei Zusammenhang, dann spricht man von Kompensation. Diese Charakteristik zeigt bereits, daß man in einem weiteren Sinne auch den ersten Fall als Kompensation bezeichnen könnte. (Nicht berücksichtigt ist hierbei die Kooperation im Sinne von Zulieferungen sowjetischer Maschinen und Ausrüstungen oder solcher aus anderen RGW-Ländern.)

Die sowjetischen Partner möchten mit der Anlage nicht nur ein bestimmtes Erzeugnis produzieren, sondern verlangen darüber hinaus, auch an der technischen Entwicklung des Erzeugnisses oder der Anlage beim Hersteller teilzuhaben. Deshalb sind mit der Lieferung einer Industrieanlage praktisch immer Patent- und Lizenzvereinbarungen verbunden.¹ Auf einer sogenannten *K o o p e r a t i o n s* vereinbarung beruhende Gegenlieferungen können direkt oder indirekt erfolgen: direkt an den Hersteller oder indirekt durch Exporte in Drittländer, aus deren Devisenerlös der Hersteller bezahlt wird. Mit derartigen Lieferungen versuchen die Sowjets dann außerdem noch, die Lizenz- und Know-how-Gebühren zu begleichen. Der Hersteller ist jedoch nicht am Tauschen, sondern allein am Verkaufen *s e i n e r* (materiellen und immateriellen) Erzeugnisse interessiert.

Die Vergabe von Lizenzen ist zudem mit besonderen Problemen verknüpft. Stücklizenzen für nachgebaute Produkte lehnen die Sowjets von vornherein ab; für den Hersteller hätten sie ohnehin wenig Wert, da er keine Fertigungskontrollen durchführen dürfte. Pauschallizenzen richten sich in ihrer Höhe nach dem Wert des Produktes, der Vertragsdauer und den voraussichtlichen Fertigungszahlen. Gerade diese lassen sich jedoch nur schwerlich abschätzen, weil die produzierten Stückzahlen nicht von der Kapazität des sowjetischen Betriebes abhängen, sondern vom jeweiligen Volkswirtschaftsplan. Für den Hersteller ist es somit kaum möglich, die Höhe der Pauschalvergütung so festzulegen, daß sie den tatsächlich gefertigten Stückzahlen entspricht.

In herkömmlichen Lizenzverträgen mit westlichen Ländern ist in der Regel vorgesehen, daß der Lizenznehmer nach Ablauf des Vertrages das Produkt nicht mehr herstellen darf. Aufgrund der erheblichen Investition, die eine Industrieanlage darstellt, ist der Sowjetunion aber gerade am Gegenteil gelegen, zumal sie sich von freien Exporten zusätzliche Deviseneinnahmen verspricht. Da der Hersteller nach Ablauf des Vertrages keine technischen Änderungen und Verbesserungen am Erzeugnis mehr zur Verfügung stellt, exportiert die Sowjetunion dann Produkte, die nicht mehr auf

1) Vgl. hierzu LIEKEFETT, Karlheinz: a.a.O., S. 4.

dem neuesten technischen Stand sind. Welche Konsequenzen aus derartigen Vereinbarungen für den Hersteller erwachsen können, hatten wir am Beispiel des DAIMLER/MAN-Angebots diskutiert.

Als Fazit drängt sich jedoch die Frage auf, warum sich westliche Hersteller immer wieder dazu bereitfinden, solche Forderungen sozialistischer Länder ganz oder teilweise zu akzeptieren. Eine recht einleuchtende Erklärung hält LIEKEFETT bereit: "Der wichtigste Grund dafür dürfte in der regelmäßig ergehenden Ankündigung des sozialistischen Landes zu sehen sein, daß nach einer Industrialisierung des jeweiligen Lizenzproduktes die Einfuhr für Konkurrenzprodukte völlig gesperrt wird und der im Lande nicht zu deckende Bedarf ausschließlich von dem westlichen Lizenzpartner bezogen wird".¹

Unangenehm kann sich die Forderung der Sowjetunion auswirken, die Anlage teilweise oder überwiegend durch andere sowjetische Erzeugnisse zu kompensieren. Bei einem derartigen Ansinnen muß der Hersteller zu allererst prüfen, ob die zur Kompensation angebotenen Waren irgendwelchen Einfuhrbeschränkungen der BRD oder der EWG unterliegen. Obschon dies - wie im zweiten Hauptteil nachgewiesen wurde - nur bei wenigen der Fall ist, kann er die Forderung dennoch aus wirtschaftlichen Gründen nicht ohne weiteres akzeptieren. Besonders dann nicht, wenn (fast) die gesamte Lieferung durch Waren kompensiert werden soll, die der Hersteller selbst nicht verwerten kann, so daß er sich um einen Abnehmer bemühen muß. Hierfür kommen die Kompensationszentralen in Österreich und der Bundesrepublik sowie auf sowjetische Waren spezialisierte Außenhandelshäuser in Betracht. Die Abwicklung erfolgt - wie im zweiten Hauptteil dargelegt - vielfach in der Form von Transit- und Switchgeschäften. Abgesehen davon, daß es dem Hersteller obliegt, einen Abnehmer zu finden, was nicht immer einfach ist, muß er auch berücksichtigen, daß die Kompensation recht kostspielig für ihn ist. So läuft diese Forderung praktisch stets auf einen erheblichen Preisnachlaß hinaus, wobei besonders mißlich ist, daß Kooperations- und Kompensationswün-

1) LIEKEFETT, Karlheinz: a.a.O.

sche meist erst nach der Einigung über den Preis vorgebracht werden. So wird in einem relativ späten Verhandlungsstadium noch einmal ernsthaft die Frage akut, ob der Auftrag überhaupt gewinnbringend oder auch nur kostendeckend sein wird.

3.3.3 Ergebnis

Wenn wir die Bedingungen diskutieren wollen, unter denen sich der westdeutsche Hersteller noch bereitfinden wird, einen Liefervertrag mit der sowjetischen Außenhandelsgesellschaft abzuschließen, dann müssen wir von folgendem Grundsatz ausgehen: Die Entscheidung ist nach den von uns herausgearbeiteten Kriterien nur dann richtig, wenn der Vertrag zur Formalzielerreichung der Unternehmung beiträgt.

Der flexible Vertragsentwurf, den eine westdeutsche Delegation in konkreten Vertragsverhandlungen vorlegt, ist unter dieser Maxime entworfen. In Verhandlungen aber werden Kompromisse geschlossen, so daß bei ihrem Beginn ungewiß ist, inwieweit die eigenen Vorstellungen durchsetzbar sind. Voll erkennbar wird das vielfach erst gegen Ende der sich oft über einen großen Zeitraum hinziehenden Verhandlungen. Das liegt vor allem an der sowjetischen Verhandlungstaktik, Entscheidungen nicht sofort zu treffen und eine bestimmte Reihenfolge der Verhandlungspunkte anzustreben. Zunächst will man jene Punkte diskutieren, über die auch zwischen nur westlichen Partnern gestritten wird. An erster Stelle ist es der Preis, den man durch Rabatte und andere (offene oder versteckte) Nachlässe zu drücken versucht. Hierbei muß sich der westdeutsche Partner vergegenwärtigen, daß der Gesamtpreis einer Industrieanlage neben Projektierung, Herstellung, Verpackung, Transport und Versicherung eine Vielzahl weiterer Komponenten einschließt, vor allem die Zahlungsbedingungen. Durch sie, besonders durch die gewünschte Form der Rückzahlung gewährter Kredite, können die schwerwiegendsten Preiseinbußen entstehen. Aus diesem Grunde sollten die westdeutschen Partner eine

umgekehrte Verhandlungstaktik einschlagen und mit jenen möglichen Forderungen sowjetischer Funktionäre beginnen, die wir als unannehmbar herausgearbeitet haben. Durch dieses Vorgehen kann wenigstens die Verhandlungsdauer verkürzt und ein weiteres Anwachsen der Kosten verhindert werden. Denn erweist es sich schon in einem frühen Stadium der Vertragsverhandlungen, daß die sowjetischen Funktionäre Kooperations- und/oder Kompensationsvereinbarungen wünschen, so stellt sich schnell die Frage, ob überhaupt weiterverhandelt werden soll.

Für eine rational begründete Entscheidung über den Abbruch der Verhandlungen ist es notwendig zu wissen, welche Art von Kooperation die sowjetischen Funktionäre anstreben. Verhandelt die westdeutsche Delegation als Generalunternehmer, dann wird sie Kooperationswünsche, bei denen sowjetische und/oder Maschinen und Ausrüstungen aus anderen RGW-Ländern im Gesamtkonzept des Herstellers berücksichtigt werden sollen, auch bei kleineren Projekten als dem Kama-Komplex zum Abbruch der Verhandlungen veranlassen müssen. Verhandelt sie dagegen nur als Zulieferant für ein großes Projekt, dann gilt es, Kooperationswünsche auf der Basis von Patent- und Lizenzvereinbarungen auf ihre Preisauswirkungen hin zu untersuchen. Was allerdings bislang hierzu an sowjetischen Vorstellungen bekanntgeworden ist, dürfte kaum ausreichen, ein Fortsetzen der Verhandlungen rational zu begründen. Kooperation auf der Basis von Patent- und Lizenzvereinbarungen kann - neben einer angemessenen Vergütung in Devisen - noch am ehesten konzidiert werden, wenn es sich dabei um Erzeugnisse handelt, die der Hersteller der Anlage nicht mehr produzieren will, die er aber in Stückzahlen, welche die Lizenz- und Know-how-Gebühren decken, selbst verwenden oder unschwer absetzen kann.

Reine Kompensation, ob nun durch auf der zu liefernden Anlage hergestellt oder durch andere sowjetische Erzeugnisse, ist fast immer eine schwere Belastung für den Hersteller. Will er nicht selbst den Absatz übernehmen, wozu er meist gar nicht in der Lage ist, so muß er zunächst einen Ab-

nehmer für die Kompensationswaren finden. In den wenigsten Fällen lassen sich bei so großen Objekten, wie sie Industrieanlagen darstellen, hohe Kompensationsanteile durch Transit- oder Switchgeschäfte leicht und ohne Verlust weiterveräußern. Meist ist die Suche nach einem Abnehmer, vor allem aber die Subventionierung des Abnehmers (Preisnachlaß) mit so erheblichen Aufwendungen verbunden, daß sie vom Gewinn der Anlage nicht gedeckt werden. Kompensationsforderungen, die einen größeren Teil oder gar den gesamten Wert der Anlage ausmachen, werden die westdeutschen Partner daher zum Abbruch der Verhandlungen zwingen.

Die Verhandlungen können allerdings auch einen wesentlich positiveren Verlauf nehmen und für den westdeutschen Hersteller gewinnbringend ausgehen. Das setzt jedoch eine Konstellation, die man im günstigsten Falle wie folgt charakterisieren kann, voraus:

- Im sowjetischen Perspektivplan besteht für eine bestimmte Industrieanlage oder für die mit ihr herstellbaren Erzeugnisse hohe Priorität;
- den sowjetischen Institutionen ist unzweifelhaft klar, daß man die Anlage nicht selbst oder mit Hilfe anderer RGW-Länder erstellen, sondern nur aus westlichen Industrieländern beziehen kann;
- für die Bundesrepublik als Lieferland bestehen hohe Präferenzen;
- die technisch-wirtschaftliche Konzeption des westdeutschen Herstellers wird akzeptiert;
- andere westliche Mitbewerber sind nicht vorhanden.

Ist diese Konstellation gegeben, dann sitzen der westdeutschen Delegation zwar auch zähe Verhandlungspartner gegenüber; der Vertragsabschluß wird aber schließlich nicht an unannehmbaren sowjetischen Forderungen scheitern. Der Verfasser erfuhr aus der Wirtschaftspraxis von Fällen, in denen man auf sowjetischer Seite sogar auf ein Zahlungsziel verzichtete und den geforderten Preis in frei konvertierbarer Währung zahlte.

Inwieweit die optimale Konstellation vorliegt, ist für den Hersteller in einem frühen Stadium, also bei Kontaktaufnahme oder in den Vorverhandlungen, wohl nur ganz selten in Erfahrung zu bringen. Man wird somit fast immer in Vertragsverhandlungen eintreten und die beschriebenen Unsicherheiten auf sich nehmen müssen, will man in die Sowjetunion exportieren.

4 ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK

Aufgabe dieser Arbeit war es zu untersuchen, inwieweit sich westdeutsche Unternehmungen um Industrieanlagen-Exporte in die Sowjetunion bemühen sollten.

Die Entscheidung ist nach den von uns herausgearbeiteten Kriterien eine unternehmerische Entscheidung. Sie muß von den betrachteten Unternehmungen gewinnorientiert gefällt werden. Durch das Prognoseproblem rücken vollständige und zuverlässige Informationen über die künftigen Verhältnisse im Export-, besonders aber im Importland in den Mittelpunkt. Bei Lieferungen in die Sowjetunion bereitet die Beschaffung solcher Informationen erhebliche Schwierigkeiten.

Die erreichbaren Informationen über den sowjetischen Bedarf an Industrieanlagen und vor allem über seine geplante Deckung rechtfertigen nicht den vollen Einsatz absatzpolitischer Instrumente. Hieraus ergibt sich, daß die Abgabe eines freien Angebots, wie sie die Marketing-Konzeption präjudiziert, wirtschaftlich nicht zu vertreten ist. Hinzu kommt, daß der zwar grundsätzlich große sowjetische Bedarf an Industrieanlagen nur zu relativ unbedeutenden Importen aus dem Westen führt:

- Für den Zeitraum 1971-1975 hat die Sowjetunion nur ein sehr geringes Außenhandelsvolumen mit westlichen Ländern (21 OECD-Länder und Ozeanien) geplant;
- wegen der geringen Fähigkeit der Sowjetunion, in westlichen Ländern absetzbare Erzeugnisse zu liefern, verfügt sie auch künftig nur über bescheidene Devisenerlöse zur Bezahlung von Importen;
- da die Sowjetunion bestrebt ist, nicht von anderen, vor allem nicht von westlichen Ländern abhängig zu werden, ist es kaum denkbar, daß sie gegenüber diesen ihre derzeitige Verschuldung von mehr als 2 Mrd US-Dollar durch zusätzliche Kreditaufnahmen weiter anwachsen läßt.

Generell läßt sich auch die Abgabe eines gebundenen Angebots nicht befürworten. Die spezifische Art sowjetischer Geschäftsanbahnung ist für westdeutsche Unternehmungen, soweit sie sich darauf einlassen, mit erheblichen

Vorleistungen verbunden. Sie ergeben sich aus der Beschaffung qualitativer Informationen, die den Einsatz absatzpolitischer Instrumente erfordert, besonders aber aus der Ausarbeitung eines detaillierten technisch-wirtschaftlichen Angebots. Wird der Auftrag nicht erteilt, so kann die Sowjetunion die technisch-organisatorischen Informationen unentgeltlich verwerten.

In V e r t r a g s verhandlungen weichen die sowjetischen Vorstellungen fast immer ungewöhnlich stark von denen westdeutscher Unternehmungen ab. Sukzessiv in ihrer negativen Wirkung auf den realisierbaren Preis der Anlage gesteigerte Forderungen machen dem westdeutschen Hersteller einen Vertragsabschluß oftmals erst in einem sehr späten Stadium unmöglich. Besonders hervorzuheben sind sowjetische Kooperations- und Kompensationswünsche, die im Zusammenhang mit der Rückzahlung langfristiger Kredite vorgebracht werden.

Vertragsabschlüsse scheitern aber erfahrungsgemäß nicht nur an Kosten- und Erlöserwägungen westdeutscher Hersteller, sondern mitunter auch am Verhalten sowjetischer Instanzen, wenn sie trotz Zusage den Auftrag überraschend einem Mitbewerber erteilen. Auf diese Weise verloren beispielsweise 1970 westdeutsche Hersteller nach mehrjährigen Bemühungen (Beschaffung qualitativer Informationen, Vorverhandlungen, Vertragsverhandlungen) neben mehreren mittleren auch zwei größere Aufträge. Die meisten wurden japanischen Unternehmungen wegen angeblich um 30 % niedrigerer Preise erteilt.¹

Insgesamt gesehen ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, daß sich die Entscheidung, akquisitorisches Potential aus anderen Ländern abzuziehen, um es in der Sowjetunion einzusetzen,

1) Vgl. hierzu: O.V.: Aufträge an Japan verloren. Trotz Moskauer Zusagen - Japan ist billiger. In: Handelsblatt, Nr. 237, v. 10.12.70, S. 1; O.V.: "Eine enttäuschende Überraschung". Die Linde AG hoffte vergebens auf einen sowjetischen Großauftrag. In: FAZ, Nr. 301, v. 30.12.70, S. 16; O.V.: Geringes Wachstum im Sowjethandel. Konkurrenten deutscher Firmen gewinnen an Boden. In: Handelsblatt, Nr. 7, v. 12.1.71, S. 4.

als Fehlentscheidung erweist. Die derzeitigen Bedingungen der Informationsbeschaffung und Verhandlungsführung lassen es angebrachter erscheinen, sich um Aufträge aus anderen Ländern mit ähnlichen Wirtschaftsordnungen wie in der Bundesrepublik zu bemühen.

Obschon der deutsch-sowjetische Vertrag von 1970 und das Viermächteabkommen über Berlin von 1971 eine Basis politischen Vertrauens geschaffen haben, werden sich hieraus keine wesentlichen neuen Perspektiven eröffnen. Auch werden die zwischen der Bundesrepublik und der Sowjetunion vorgesehenen Abkommen über den Handel, die wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit und den Luftverkehr an dem Fazit unserer Überlegungen nichts ändern.

LITERATURVERZEICHNIS

- ADENAUER, Konrad: Erinnerungen 1953-1955. Stuttgart 1966.
- ADLER-KARLSSON, Gunnar: Der Circulos Vitiosus der Autarkie im Ost-West-Handel. In: Koexistenz zwischen Ost und West. Konflikt - Kooperation - Konvergenz. Wien-Frankfurt-Zürich 1967, S. 243-255. (Hrsg. Hans Mayrzedt und Helmut Romé).
- ADLER-KARLSSON, Gunnar: Der Fehlschlag. Zwanzig Jahre Wirtschaftskrieg zwischen Ost und West. Mit einem Geleitwort von Gunnar Myrdal. (Aus dem Englischen übersetzt). Wien-Frankfurt-Zürich 1971. (Europäische Perspektiven).
- AGGTELEKY, Béla: Fabrikplanung. Optimale Projektierung, Planung und Ausführung von Industrieanlagen. München 1970.
- AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN DER UdSSR INSTITUT FÜR ÖKONOMIE (Hrsg.): Politische Ökonomie - Lehrbuch. (Aus dem Russischen übersetzt). 1. Aufl., Berlin/O. 1955.
- ANDERS, Helmut: Zielprojektion und Unternehmensführung. In: FAZ, Nr. 34, v. 10.2.70, S. 13.
- ARBEITSKREIS HAX DER SCHMALENBACH-GESELLSCHAFT: Wesen und Arten unternehmerischer Entscheidungen. ZfbF, 16. Jg. (1964, N.F.), S. 685-715.
- ARNDT, Helmut: Zum Problem der optimalen Konzentration. In: Der Langfristige Kredit, 20. Jg. (1969, H. 1-2), S. 3-6.
- ARNOLD, Hans: - Risikentransformation - Finanzierungsinstrumente und Finanzierungsinstitute als Institutionen zur Transformation von Unsicherheitsstrukturen. Diss. Saarbrücken 1964.
- AUSFUHRKREDIT-GESELLSCHAFT M.B.H. (Hrsg.): Kreditrichtlinien. Frankfurt/M. 1969.
- AUSSCHUSS FÜR DIE HONORARORDNUNG DER INGENIEURE (Hrsg.): LHO Leistungs- und Honorarordnung der Ingenieure. (Stand: 1. Juni 1969). Düsseldorf 1969.
- BACHMANN, Hans/GSELL, Emil/ALLENSPACH, Heinz: Die Exportfinanzierung. Untersuchung über die Finanzierung und Risikotragung im Ausland und in der Schweiz. Zürich und St. Gallen 1954. (Veröffentlichungen des Schweizerischen Instituts für Aussenwirtschafts- und Marktforschung an der Handels-Hochschule St. Gallen, H. 15).
- BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS, Monetary and Economic Department (Ed.): Export Credit Insurance and Export Credit. Basle 1965.
- BAUER, Walter: Die deutsche Wirtschaft und die EWG. Eine Studie der Deutschen CEPES-Gruppe. 2. Aufl. Brüssel-Luxemburg 1968. (Hrsg. Presse und Informationsdienst der Europäischen Gemeinschaften).
- BAUER, Wilhelm: Probleme der langfristigen Strukturprognose und der Branchenprognosen. In: Diagnose und Prognose als wirtschaftswissenschaftliche Methodenprobleme. Verhandlungen auf der Arbeitstagung des Vereins für Social-

- politik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Garmisch-Partenkirchen 1961. Berlin 1962, S. 342-349. Hrsg. H. Giersch/K. Borchardt. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. 25).
- BAUMGARTEN, Peter/MÜCKL, Wolfgang: Wirtschaftspolitische Zielkonflikte in der Bundesrepublik Deutschland. Eine theoretische und empirische Untersuchung. Tübingen 1969.
- BECK, Heinz: Gesetz über die Deutsche Bundesbank - Kommentar. Mainz/Gonsenheim-Düsseldorf 1959.
- BECKER, Elmar: Die Rechtsprechung der sowjetischen Außenhandelsschiedskommission. Köln-Berlin-Bonn-München 1964 (FIW-Schriftenreihe, H. 17. Hrsg. Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb e.V. Köln).
- BECKMANN, Liesel: Die betriebswirtschaftliche Finanzierung. 2. Aufl. Stuttgart 1956.
- BEHRENS, Karl Chr.: Betriebslehre des Aussenhandels. Essen 1957. (Betriebswirtschaftliche Bibliothek, Reihe A/V. Hrsg. W. Hasenack).
- BEHRENS, Karl Chr.: Absatzwerbung. Wiesbaden 1963. (Die Wirtschaftswissenschaften Reihe A (Betriebswirtschaftslehre)/Beitrag Nr. 16. Hrsg. E. Gutenberg).
- BELLINGER, Bernhard: Langfristige Finanzierung. Wiesbaden 1964. (Die Wirtschaftswissenschaften, 58. Lieferung Reihe A (Betriebswirtschaft)/Beitrag Nr. 23. Hrsg. Erich Gutenberg).
- BELZ, Hans-Georg: Marxismus-Leninismus. Ein Leitfaden durch die Marxistisch-Leninistische Philosophie, Soziologie, Ökonomie. Bremen 1962.
- BENISCH, Werner: Kooperationsfibel mit Erläuterungen und Vertragsbeispielen. 2. Aufl. Bergisch-Gladbach 1966.
- BEREKOVEN, Ludwig: Die Werbung für Investitions- und Produktionsgüter, ihre Möglichkeiten und Grenzen. Nürnberg 1961 (Marktwirtschaft und Verbrauch. Schriftenreihe der GfK-Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Bd. 16).
- BERG, Michael von: Die gegenwärtige Organisationsstruktur der sowjetischen Wirtschaftsverwaltung, Diskussionsbeitrag. In: Planungsprobleme im sowjetischen Wirtschaftssystem - Ergebnisse einer Fachtagung. Berlin 1964, S. 35-36. Hrsg. Erik Boettcher u. Karl C. Thalheim unter Mitwirkung von Erich Klinkmüller und Peter Knirsch. (Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts der Freien Universität Berlin, Bd. 22. Hrsg. Karl C. Thalheim).
- BERG, Michael von: Die strategische Bedeutung des Ost-West-Handels im Rahmen der weltpolitischen Auseinandersetzung. Leiden 1966. (Atlantische Reihe. Eine Sammlung von Studien über Gegenstände bezüglich der Nord Atlantischen Vertragsorganisation. Nr. 5).

- BERG, Michael und LINKMÜLLER, Erich: Die Einfuhrpolitik der Bundesrepublik Deutschland gegenüber den Ostblockländern und ihre Exportmöglichkeiten in die Bundesrepublik. In: Konjunkturpolitik. Zeitschrift für angewandte Konjunkturforschung, 12. Jg. (1966), H. 5/6, S. 336-361.
- BERG, Michael von: Die Bedeutung des Goldes für die sowjetische Außenwirtschaft. In: Beiträge zur Theorie und Praxis von Wirtschaftssystemen. Festgabe für Karl C. Thalheim zum 70. Geburtstag. Berlin 1970, S. 19-29. Hrsg. Wolfgang Förster und Detlef Lorenz.
- BERGHÄUSER, Bernt: Industriewerbung. Ein Kunde spricht. In: der arbeitgeber, 8. Jg. (1971, H. 1), S. 36-39.
- BERLINER ABSATZ-ORGANISATION (Hrsg.): Wochenbericht, v. 30.1.68, o.S.
- BERLINER ABSATZ-ORGANISATION (Hrsg.): Importhandelsbetriebe in Berlin (West) mit Geschäftsbeziehungen zu ost- und südosteuropäischen Ländern. Berlin, Februar 1970, S. 1-16.
- BERLINER BANK (Hrsg.): SOWJETUNION. In: Länder-Bericht, Folge 16, März 1970, S. 5-8.
- BERLINER BANK (Hrsg.): UdSSR-Gründung einer neuen Außenhandelsvereinigung. In: Mitteilungen für den Aussenhandel, 22. Jg. (1970), Nr. 10, S. 27.
- BERLINGHOFF, Gerd: Die Praxis des Vertragsschlusses und der Finanzierung. In: Walde, Hermann/Berlinghoff, Gerd: Das Auslandsgeschäft mit Industrieanlagen. anbahnen - projektieren, finanzieren, abwickeln. München 1967.
- BETTELHEIM, Charles: Sowjetunion: (II) Verfassung: (3) Wirtschaftsverfassung. In: HdSW, 9. Bd. Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 328-334.
- BEUSCHEL, Wilhelm: Die Schwierigkeiten in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen Westdeutschland und der Sowjet-Union. Diss. Nürnberg 1957.
- BIDLINGMAIER, Johannes: Unternehmerziele und Unternehmerstrategien. (Studienreihe Betrieb und Markt, Bd. VIII. Hrsg. Karl Chr. Behrens). Wiesbaden 1964.
- BIDLINGMAIER, Johannes: Zielkonflikte und Zielkompromisse im unternehmerischen Entscheidungsprozeß. (Studienreihe Betrieb und Markt, Bd. XI. Hrsg. Karl Chr. Behrens). Wiesbaden 1968.
- BIDLINGMAIER, Johannes: Die Festlegung der Marketingziele im Rahmen der Unternehmenspolitik. Ein Beitrag zum Marketing-Management. In: GFM - Mitteilungen zur Markt- und Absatzforschung, 16. Jg. (1970, Nr. 3), S. 84-90.
- BIDLINGMAIER, Johannes: Unternehmensziele und Absatzziele. In: Marketing Journal, 3. Jg. (1970, H. 1), S. 16-20.

- BILDUNGSWERK EUROPÄISCHE POLITIK (Hrsg.): Wege nach Gesamteuropa. Dokumentation der Beziehungen zwischen West- und Osteuropa 1943-1965. Zusammengestellt und eingeleitet von Bernhard Bussmann. Unter Mitarbeit von Gerda Zellen-
tin, Günter Hindrichs und Karlheinz Koppe und unter Ver-
wendung einer Materialsammlung von Heinrich von Siegler.
Köln 1966.
- BILINSKY, Andreas: Das sowjetische Wirtschaftsrecht. Tübingen und Basel 1968 (Studien des Instituts für Ostrecht, München, Bd. 19. Hrsg. Reinhard Maurach und Walther Rosenthal).
- BILLERBECK, Klaus: Die Auslandshilfe des Ostblocks für die Entwicklungsländer. Hamburg 1960 (Schriften des Hamburgischen-Welt-Wirtschafts-Archivs, Nr. 11).
- BLUM, Reinhard: Soziale Marktwirtschaft. Habil.-Schr. Tübingen 1969.
- BÖHM, Franz: Freiheitsordnung und soziale Frage. In: Grundsatzfragen der Wirtschaftsordnung. Ein Vortragszyklus veranstaltet von der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Freien Universität Berlin Sommersemester 1953. Berlin 1954, S. 71-95. (Wirtschaftswissenschaftliche Abhandlungen. Volks- und betrieb wirtschaftliche Schriftenreihe der Wirtschafts- u. Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Freien Universität Berlin, H. 2. Hrsg. Erich Kosiol/Andreas Paulsen).
- BÖHM, Franz: Der Rechtsstaat und der soziale Wohlfahrtsstaat. In: Grundsatzfragen der Wirtschaftsordnung. Ein Vortragszyklus veranstaltet von der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Freien Universität Berlin Sommersemester 1953. Berlin 1954, S. 96-174. (Wirtschaftswissenschaftliche Abhandlungen. Volks- und betriebswirtschaftliche Schriftenreihe der Wirtschafts- u. Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Freien Universität Berlin, Hr 2. Hrsg. Erich Kosiol/Andreas Paulsen).
- BOETTCHER, Erik: Sowjetunion: (III) Wirtschaft: (1) Hauptphasen der wirtschaftlichen Entwicklung. In: HdSW, 9. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 334-341.
- BOETTCHER, Erik: Außenhandelsmonopole. In: HdSW, 1. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 477-479.
- BOETTCHER, Erik: Die Zentralverwaltungswirtschaft am Scheideweg. In: Beiträge zur Wirtschafts- und Gesellschaftsgestaltung. Festschrift für Bruno Gleitze zum 65. Geburtstag am 4. August 1968. Berlin 1968, S. 447-463 (Hrsg. Friedrich Lenz in Verbindung mit Carl Föhl und Claus Köhler).
- BÖTZOW, Hans: Die Bedeutung der Vereinheitlichung für den Export industrieller Erzeugnisse. Diss. Köln 1955.
- BOGOMOLOV, O.T.: Theorie und Methodologie der internationalen sozialistischen Arbeitsteilung. (Aus dem Russischen übersetzt). Berlin/O. 1969.

- BOHDAL, Helga: Die bilateralen Zahlungsabkommen Österreichs. In: Wirtschafts Berichte, 3. Jg. (1968), Nr. 2, S. 13-17 (Hrsg. Creditanstalt Bankverein).
- BONHOEFFER, F.O.: Zum Problem der Wirtschaftsprognose. In: Blätter für Genossenschaftswesen, 116. Jg. (1970, Nr. 24), S. 425-430.
- BRAUN, Josef: Die deutschen Institutionen zur Exportförderung. Diss. Mainz 1958.
- BRESCIANI-TURRONI, Constantino: Einführung in die Wirtschaftspolitik. Mit einem Geleitwort von Luigi Einaudi (Aus dem Italienischen Übersetzt). Bern 1948.
- BRODT, Erwin: Erwägungen und Finanzierungswege im deutschen Anlagenexport. Diss. Köln 1969.
- BRÖDEMANN, Wolfgang: Die haushaltsrechtliche Prüfung der Geschäftsführung bei Industrieunternehmen mit Beteiligung des Bundes oder der Länder (Prüfung nach § 48 RHO). Diss. Berlin 1967.
- BRÖLL, Werner: Die ökonomische Bedeutung der DDR für die RGW-Staaten. In: Osteuropa-Wirtschaft, 14. Jg. (1969, Nr. 1), S. 26-41.
- BRUNNER, Hans: Die Berner Union und ihre Ziele. In: Mittel- und langfristige Exportfinanzierung im internationalen Vergleich. Beiheft zu Der Volkswirt, 13. Jg. (1959, Nr. 45), v. 7. November 1959, S. 14.
- BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Bekanntmachung der Neufassung der Verordnung zur Durchführung des Außenwirtschaftsgesetzes (Außenwirtschaftsverordnung - AWV). Vom 20. Dezember 1966. In: BGBl. Teil I (1967, Nr. 1) S. 1-104.
- BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Elfte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung. Vom 29. Juni 1967. In: BGBl. Teil I (1967, Nr. 35), S. 614-615.
- BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Zwölfte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung. Vom 12. Februar 1968. In: BGBl. Teil I (1968, Nr. 10), S. 125-130.
- BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Dreizehnte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung. Vom 7. November 1968. In: BGBl. Teil I (1968, Nr. 76), S. 1129-1132.
- BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Fünfzehnte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung. Vom 5. Dezember 1968. In: BGBl. Teil I (1968, Nr. 88), S. 1306-1310.
- BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Siebenunddreißigste Verordnung zur Änderung der Einfuhrliste - Anlage zum Außenwirtschaftsgesetz -. Vom 29. Mai 1969. In: Beilage zum Bundesanzeiger Nr. 101, vom 4. Juni 1969, S. 3-259.

BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Achtzehnte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung. Vom 16. Dezember 1969. In: BGBl. Teil I (1969, Nr. 131), S. 2317-2337.

BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Erleichterung der Ausschreibung mit laufender Antragstellung. In: Bundesanzeiger, Nr. 100, v. 5.6.70, S. 5.

BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Einundzwanzigste Verordnung zur Änderung der Ausfuhrliste - Anlage AL zur Außenwirtschaftsverordnung -. Vom 18. August 1970. In: Beilage zum Bundesanzeiger Nr. 153, vom 21. August 1970, S. 3-36.

BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Runderlaß Außenwirtschaft Nr. 31/70 betreffend Vierzigste Verordnung zur Änderung der Einfuhrliste. - Anlage zum Außenwirtschaftsgesetz -. Vom 20. August 1970. In: Bundesanzeiger, Nr. 153, v. 21.8.70, S. 3.

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT (Hrsg.): Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften der Bundesrepublik Deutschland (1949-1969) und Ausführungen von Ministerialdirektor Dr. Wilhelm Hankel anlässlich der 500. Sitzung des Interministeriellen Ausschusses für Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften vom 10. März 1970. In: Texte des Bundesministeriums für Wirtschaft. Nr. 90, Bonn 12. März 1970.

BUNDESZENTRALE FÜR HEIMATDIENST (Hrsg.): Das Herrschaftssystem der Sowjetunion. In: Informationen zur politischen Bildung, Folge 91/Jan.-Febr. 1961.

BUNDESZENTRALE FÜR POLITISCHE BILDUNG (Hrsg.): Die Sowjetunion - Land und Wirtschaft. In: Informationen zur politischen Bildung, Nr. 139, v. 1. Januar 1970.

BURCK, Gilbert: More and more western companies are learning the techniques and rewards of trading in the challenging East European Market. In: Fortune, July 1967, Vol. LXXVI, No. 1, p. 122-124, 172, 178, 180.

C.H.BECK'SCHE VERLAGSBUCHHANDLUNG (Hrsg.): 1. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland. In: Deutsche Gesetze. Sammlung des Zivil-, Straf- und Verfahrensrechts. Loseblatts. 14.-38. Aufl. München und Berlin, Stand November 1965.

C.H. BECK'SCHE VERLAGSBUCHHANDLUNG (Hrsg.): 74. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB 74). In: Deutsche Gesetze. Sammlung des Zivil-, Straf- und Verfahrensrechts. Loseblatts. 14.-38. Aufl. München und Berlin. Stand November 1965.

CHRISTIANS, Wilhelm F.: "Schwierig aber vertretbar". In: Der Volkswirt. 24. Jg. (1969), Nr. 6, S. 20.

CHRISTOPEIT, Joachim: Hermes-Deckungen. Inhalt und Funktion. Stellung im System der Exportförderung. Wirtschaftspolitische Bedeutung mit rechtsvergleichender Bewertung. München 1968. (Bankrechtliche Schriften des Institut für Bankwirtschaft und Bankrecht an der Uni-

- versität zu Köln, Bd. 2. Hrsg. Walter Ermann/Ulrich Klug/Harald Kühnen/Philipp Möhring/Heinrich Rittershausen/Johannes C.D. Zahn).
- DANCKWERTS, Rud.-Ferdinand: Absatzprognose: Elementare Methoden der Vorausschätzung. In: Marketing Journal, 1. Jg. (1968, H. 6), S. 289-295.
- DANCKWERTS, Rud.-Ferdinand: Absatzprognose: Elementare Methoden der Vorausschätzung, Teil II. In: Marketing Journal, 2. Jg. (1969, H. 1), S. 22-24.
- DEUTSCH, Paul: Grundfragen der Finanzierung im Rahmen der betrieblichen Finanzwirtschaft. 2. Aufl. Wiesbaden 1967.
- DICHTL, Erwin: Über Wesen und Struktur absatzpolitischer Entscheidungen. Berlin 1967 (Betriebswirtschaftliche Schriften, H. 21).
- DISCH, Wolfgang K.A.: "Marketing-Prozesse multinationaler Unternehmungen". In: Der Betrieb, 23. Jg. (1970, Nr. 51/52), S. 2384-2386.
- DISCH, K.A.: Die Möglichkeiten der Marktforschung für das Unternehmen, Auslandsmärkte zu erschließen und den Absatz zu sichern. "Schriften zur Unternehmensführung", Bd. 8. Wiesbaden 1969, S. 62-70. (Hrsg. Hans Jacob).
- DOBIAS, Peter: Das jugoslawische Wirtschaftssystem. Entwicklung und Wirkungsweise. Tübingen 1969. (Kieler Studien. Forschungsberichte des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Bd. 100. Hrsg. Erich Schneider).
- DOHM, Robert: Zur mittel- und langfristigen Exportfinanzierung. Bankbetrieb, 8. Jg. (1968, Nr. 6), S. 150-155.
- DOKUMENTATION: Sowjetregierungen und Zentrale Wirtschaftsbehörden mit Politbüro bzw. Präsidium des ZK der KP. In: Osteuropa-Handbuch. Bd.: Sowjetunion. Teil: Das Wirtschaftssystem. Köln-Graz 1965, S. 535-573 (Hrsg. Werner Markert).
- DÜRR, Ernst: Probleme der Konjunkturpolitik. Freiburg i. Breisgau 1968.
- DWORAK, Karl/WEBER, Helmut K.: Modell für die Durchführung einer Exportmarktuntersuchung (I). In: Der Marktforscher, 13. Jg. (1969, Nr. 7), S. 172-178.
- DWORAK, Karl/WEBER, Helmut K.: Modell für die Durchführung einer Exportmarktuntersuchung (II). In: Der Marktforscher, 13. Jg. (1969, Nr. 8), S. 207-212.
- ECKERT, Lutz: Das Dumping in der nationalen Gesetzgebung und in internationalen Verträgen. Diss. Frankfurt a.M. 1960.
- EGGERS, Wolfgang: Wirtschaftsreformen in Bulgarien. In: Wirtschaftsreformen in Osteuropa. Köln 1968, S. 211-229 (Hrsg. Karl C. Thalheim).

- EHLE, Dietrich: Stand der Zollrechtsangleichung innerhalb der Europäischen Gemeinschaften. In: Der Betrieb. 22. Jg. (1969, Nr. 38), S. 1685-1689.
- EHLERMANN, Claus D.: Die wichtigsten Steuerungsmechanismen der gemeinsamen Organisation der Agrarmärkte in der EWG. In: Integration - Vierteljahreshefte zur Europaforschung 4/1969, S. 294-313.
- EHRENPFORDT, R.: Das irrationale Element im Osthandel. In: Informationen über den Innerdeutschen Handel und West-Ost-Handel, 9. Jg. (1964), Nr. 3, S. 6-12.
- EMMERICH, Volker: Das Wirtschaftsrecht der öffentlichen Unternehmen. Habil.-Schr. Bad Homburg-Berlin-Zürich 1969.
- ENGEL, Franz-Wilhelm (Hrsg.): Der Gemeinsame Markt. Handbuch der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG), Europäischen Atomgemeinschaft (EURATOM), Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (MONTAN-UNION). Frankfurt/M. 1/1970.
- ENGELS, Wolfram: Betriebswirtschaftliche Bewertungslehre im Licht der Entscheidungstheorie. Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung. Bd. 18. Köln und Opladen 1962 (Hrsg. E. Gutenberg/W. Hasenack/K. Hax/E. Schäfer.)
- ERHARD, Ludwig: Deutsche Wirtschaftspolitik. Der Weg der Sozialen Marktwirtschaft. Düsseldorf-Wien-Frankfurt/M. 1962.
- EUCKEN, Walter: Grundsätze der Wirtschaftspolitik. Bern-Tübingen 1952. (Hand- und Lehrbücher aus dem Gebiet der Sozialwissenschaften. Hrsg. Edgar Salin und Arthur Spiethoff).
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft und dazugehörige Dokumente. O.O., o.J.
- EUROPÄISCHE WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFT (Hrsg.): Programm für die mittelfristige Wirtschaftspolitik (1966-1970). In: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, 10. Jg. (1967, Nr. 79). v. 25.4.67.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Zweiter Gesamtbericht über die Tätigkeiten der Gemeinschaften 1968. Brüssel-Luxemburg, Februar 1969.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Richtlinie des Rates vom 27. Oktober 1970 über die Einführung einer Gemeinsamen Kreditversicherungspolice für mittel- und langfristige Ausfuhrsgeschäfte mit öffentlichen Käufern/Richtlinie des Rates vom 27. Oktober 1970 über die Einführung einer Gemeinsamen Kreditversicherungspolice für mittel- und langfristige Ausfuhrsgeschäfte mit privaten Käufern. In: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, 13. Jg. (1970), Nr. L 254, v. 23.11.70, S. 1-51.

- FADDEJEW, N.W.: Der Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe. (Aus dem Russischen übersetzt). Berlin/O. 1965.
- FAUDE, Eugen/TIEDTKE, Horst: Die Absatzorganisation im Außenhandel. Berlin/O. 1968.
- FESKE, Johannes: Außenhandelsfinanzierung - Problematik und Stand. In: Exportpolitik der Unternehmung. Wiesbaden 1969. (Schriften zur Unternehmensführung, Bd. 8. Hrsg. Hans Jacob).
- FÖRSTER, Wolfgang: Die wirtschaftliche Zusammenarbeit im und mit dem Osten. In: Wirtschafts- und sozialpolitische Grundinformationen für Vortrag, Rede, Unterricht und Diskussion. Sachgruppe III, Nr. 12, 9. Jg. 1967, Nr. 8, S. 1-37.
- FÖRSTER, Wolfgang: Rechnungswesen und Wirtschaftsordnung. Ein Beitrag zur Zentralverwaltungswirtschaft sowjetischen Typs und ihrer Reformen aus betriebswirtschaftlicher Sicht. Berlin 1967. (Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts an der Freien Universität Berlin, Bd. 27. Hrsg. Karl C. Thalheim).
- FOX, Ursula: Das Bankwesen der europäischen Volksdemokratien. Wiesbaden 1967. (Schriftenreihe des Instituts für Kreditwesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Bd. 4. Hrsg. Ludwig Mülhaupt).
- FRÄNKLE, Peter: Die Grundaspekte ökonomischer Leistungen und Risiken, die Aussenhandelsleistungen und Aussenhandelsrisiken und ihre Abschirmung durch den Aussenhandelsbetrieb und durch Dritte, insbesondere Aussenhandelsbanken. Diss. Mannheim 1965.
- FRANKFURTER BANK (Hrsg.): Probleme der langfristigen Exportfinanzierung. Frankfurt/M. 1968.
- FRESE, Erich: Prognose und Anpassung. In: ZfB, 38. Jg. (1968, H. 1), S. 31-44.
- FREYMUTH, Kaspar-Dietrich: Die historische Entwicklung der Organisationsformen des sowjetischen Außenhandels (1917-1961). Berlin 1963. (Berichte des Osteuropa-Instituts an der Freien Universität Berlin. Wirtschaftswissenschaftliche Folge, H. 58. Hrsg. Karl C. Thalheim).
- GACHO, Wolfgang: Das Exportakkreditivgeschäft. Praktische Erläuterungen für Banken, Handel und Industrie. Wiesbaden 1969.
- GAJZÁGÓ, Olivér von: Die Entwicklung des sowjetischen Außenhandels im Jahre 1967. Köln 1969. (Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien 26/1969).
- GALLE, Rolf: Die unternehmerische Politik am Absatzmarkt für Spezial- und Serienmaschinen. Diss. Mannheim 1957.
- GARBUSOW, W.: Eine Bank neuen Typs. Zur Gründung der Internationalen Investitionsbank der sozialistischen Länder. In: Neues Deutschland, v. 14.7.70, S. 6.

- GARVY, George: Money, Banking and Credit in Eastern Europe. New York 1966. (Ed. Federal Reserve Bank of New York).
- GEHRING, Hans-Günter: Die Harmonisierung der staatlichen Ausfuhrbeihilfen gemäß Artikel 112 des EWG-Vertrages am Beispiel der Exportkreditversicherung. Diss. Köln 1968.
- GEISBÜSCH, Hans-Georg: Kontrolle der Expansion. Noch immer Marktstörungen. In: Der Volkswirt, 21. Jg. (1967, Nr. 12), S. 460-461.
- GEISSER, Heribert O.: Marktforschung in der schweizerischen Produktionsgüterindustrie. Freiburg (Schweiz) 1961. (Veröffentlichungen des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts der Universität Freiburg Schweiz, Bd. 8).
- GEIST, Wolfhard A.P.: Möglichkeiten und Grenzen einer funktionsfähigen Verbindung von Elementen des kapitalistischen und des sozialistischen Wirtschaftssystems. Diss. Darmstadt 1965.
- GLOTH, Hans: Forfaitierung von Exportforderungen. In: Der Langfristige Kredit. 20. Jg. (1969, H. 13), S. 347-350.
- GOLDBERGER, E.: Neue Wege in der Exportwerbung. In: NZZ (Fernausgabe Nr. 118), v. 1.5.70, S. 86.
- GOLDMANN, Ludwig: Die mittel- und langfristige Ausfuhrfinanzierung nach dem zweiten Weltkrieg unter besonderer Berücksichtigung der Bundesrepublik Deutschland. Diss. Berlin, 1958.
- GOLTZ, Horst: Die Mischfinanzierung verdient noch mehr Interesse. Gesunde Finanzen - gesunde Unternehmen (VI). In: Blick durch die Wirtschaft. 10. Jg., Nr. 28, v. 2.2.67, S. 5.
- GRAEBNER, Wolfgang: Ausfuhrförderung. In: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen. Bearb. v. Erich Achterberg und Karl Lanz. 3. Aufl. Bd. I, Frankfurt/M. 1967, S. 78-81.
- GRAF, Heinz: Die kurzfristige Absatzprognose als Bestandteil der Planung in der Konsumgüterindustrie. Zürich 1969. (Mitteilungen aus dem handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, H. 129. Hrsg. R. Büchner/K. Schäfer).
- GRAF, Willi: Der Aussenhandel zwischen marktwirtschaftlich organisierten und zentralgeleiteten Volkswirtschaften. Zürich und St. Gallen 1951. (Veröffentlichungen der Handels-Hochschule St. Gallen, Reihe A, H. 28. Hrsg. W.F. Bürgi/E. Gsell/W.A. Jöhr/Th. Keller).
- GRAMM, Otto-Friedrich Freiherr von: Das Kartellrecht der EWG. Köln 1969.

- GREF, Lothar/JOHANES, Wolfgang/JÜTTNER, Heinrich/TIEDTKE, Jochen: Bilaterale oder multilaterale Finanzhilfen? Ein kritischer Vergleich der Vergabeweisen von Finanzhilfen an Entwicklungsländer. Köln und Opladen 1970. (Internationale Kooperation, Bd. 5. Hrsg. Hans A. Havemann).
- GROCHLA, Erwin: Finanzierung. In: HdSW, 3. Bd. Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1961, S. 604-616.
- GROEBEN, Hans von der: Aufgaben des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt. Brüssel, o.J. (Hrsg. Presse- und Informationsdienst der Europäischen Gemeinschaften).
- GROEBEN, Hans von der: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft als Motor der gesellschaftlichen und politischen Integration. Tübingen 1970. (Vorträge und Aufsätze Nr. 25. Hrsg. Walter Eucken Institut).
- GROSSKOPF, Leo: Die Sowjetunion als Handelspartner (II). In: Die Berliner Wirtschaft, 20. Jg. (1970, Nr. 4), S. 135-137.
- GROSSKOPF, Leo: Die Sowjetunion als Handelspartner (III). In: Die Berliner Wirtschaft, 20. Jg. (1970, Nr. 5), S. 180 und 183.
- GRUNAU, Joachim: Rationalprinzip, Wirtschaftsrechnung und Wirtschaftssystem. In: Weltwirtschaftliches Archiv (WWA). Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Bd. 64 (1950), S. 255-294 (H. 2). Hrsg. Fritz Baade.
- GÜNTHER, Hans: Forfaitierung, Bilanzoptik und Hermes-Deckung. In: Industriekurier, 21. Jg. Nr. 197, v. 19.12.68, S. 10.
- GUMPEL, Werner: Fortschritte und Grenzen der Zusammenarbeit im Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe. In: osteuropa-Wirtschaft, 12. Jg. (1967, H. 3), S. 208-231.
- GUMPEL, Werner/u.a.: Die Sowjetwirtschaft an der Wende zum Fünfjahresplan - Rückblick und Ausblick. München 1967 (Gegenwartsfragen der Ostwirtschaft, Bd. 3. Hrsg. Hans Raupach).
- GUSMANN, Georg: Durch die Liebe ist schon manches Geschäft geplatzt. Erfahrungen und Praktiken im Ost-Handel. In: Handelsblatt, Nr. 46, v.8.3.71, S. 20.
- GUTENBERG, Erich: Die Absatzplanung als Mittel der Unternehmenspolitik. In: Absatzplanung in der Praxis. Wiesbaden 1962, S. 283-320. (Hrsg. E. Gutenberg).
- GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Erster Band. Die Produktion. 11. Aufl. Berlin-Heidelberg-New York 1965.
- GUTENBERG, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zweiter Band. Der Absatz. 9. Aufl. Berlin-Heidelberg-New York 1966.

- HACKER, Jens/USCHAKOW, Alexander: Die Integration Osteuropas 1961-1965. Köln 1966. (Dokumente zum Ostrecht, Bd. VI. Hrsg. Institut für Ostrecht der Universität Köln/Seminar für Politik, Gesellschaft und Recht Osteuropas der Universität Kiel/Seminarabteilung für Ostrechtforschung der Universität Hamburg/Studiengruppe für Ostrecht, Hamburg).
- HÄRLE, Dietrich: Finanzierungsregeln und ihre Problematik. Wiesbaden 1961.
- HAFNER, Friedrich: Das sowjetische Preissystem. Theorie und Praxis. Änderungsvorschläge und Reformmaßnahmen. Diss. Berlin 1968. (Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts an der Freien Universität Berlin, Bd. 29. Hrsg. Karl C. Thalheim).
- HAFNER, Friedrich: Marktbeziehungen im sowjetischen Wirtschaftssystem. In: Beiträge zur Theorie und Praxis von Wirtschaftssystemen. Festgabe für Karl C. Thalheim zum 70. Geburtstag. Berlin 1970, S. 79-104 (Hrsg. Wolfgang Förster und Detlef Lorenz).
- HAHN, Karl: Bericht im Namen des Ausschusses für Außenwirtschaftsbeziehungen über die Probleme der Handelsbeziehungen zwischen der Gemeinschaft und den Staatshandelsländern Osteuropas. In: Europäisches Parlament. Sitzungsprotokolle 1967-1968. Dok. 205, v. 6. März 1968, S. 3-22. (Hrsg. Europäische Gemeinschaften).
- HAIN, Ferdinand: Die Formen des Ost-West-Zahlungsverkehrs. In: Koexistenz zwischen Ost und West. Konflikt - Kooperation - Konvergenz. Wien-Frankfurt-Zürich 1967, S. 279-287. (Hrsg. Hans Mayrzedt und Helmut Romé).
- HALBACH, Heinz: Wirtschaftspolitik. In: Ökonomisches Lexikon, Bd. II, Berlin/O. 1966, S. 1147-1149.
- HAMBURGER WELTWIRTSCHAFTS-ARCHIV (Hrsg.): Hintergründe für die Frage der Ost-Kredite. In: "Auszüge der Weltpresse". Für Mitglieder der Gesellschaft der Freunde und Förderer des Hamburgischen Weltwirtschafts-Archivs XV/1258, v. 18.8.1964, o.S.
- HAMEL, Hannelore: Das sowjetische Herrschaftsprinzip des demokratischen Zentralismus in der Wirtschaftsordnung Mitteldeutschlands. Berlin 1966 (Wirtschaft und Gesellschaft in Mitteldeutschland, Bd. 5. Hrsg. Forschungsbeirat für Fragen der Wiedervereinigung Deutschlands beim Bundesminister für gesamtdeutsche Fragen).
- HANSEN, Ursula: Produktgestaltung im Spiegel der Fachliteratur - Versuch einer Systematisierung verschiedener Lehrmeinungen. In: BFuP, 20. Jg. (1968, H. 10), S. 588-594.
- HANSI, Alfred: Die Rolle der Banken im Osthandel. In: Mitteilungen für den Außenhandel, 20. Jg. (1968, Nr. 10), S. 3-6. (Hrsg. Berliner Bank).

- HAUSCHILD, Jürgen: Zur Artikulation von Unternehmenszielen. In: ZfbF, 22. Jg. (1970, N.F., H. 8-9), S. 545-559.
- HAUSTEIN, Heinz-Dieter: Wirtschaftsprognose. Grundlagen - Elemente - Modelle. Berlin/O. 1969.
- HAX, Karl: Die langfristigen Finanzdispositionen. In: HdW, 1. Bd., Köln und Opladen 1958, S. 453-542.
- HAYEK, Friedrich A. von: Liberalismus: (I) Politischer Liberalismus. In: HdSW, 6. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, S. 597-596.
- HECKEL, Adolf: Absatzfragen von individuell gefertigten Großanlagegütern des deutschen Maschinenbaus. Unter besonderer Berücksichtigung des Exports. Diss. Nürnberg 1951.
- HEDTKAMP, Günter: Instrumente und Probleme westlicher und sowjetischer Wirtschaftslenkung. Nationalbudget und Nationalplan. Gießen 1958. (Osteuropastudien der Hochschulen des Landes Hessen Reihe I. Giessner Abhandlungen zur Agrar- und Wirtschaftsforschung des europäischen Ostens, Bd. 6. Hrsg. Institut für kontinentale Agrar- und Wirtschaftsforschung der Justus Liebig-Universität Gießen).
- HEEGE, Franz: Die Besonderheiten des Investitionsgütermarktes in den Entwicklungsländern. Ein Beitrag zur Exportmarktforschung. Diss. Freiburg i. Breisgau 1961.
- HEGELHEIMER, Armin: Wirtschaftslenkung und Preisintervention. Ziele und Probleme der staatlichen Preispolitik in einer gelenkten Wirtschaft, dargestellt am Beispiel der deutschen Wirtschaftslenkung und der französischen Planification. Berlin 1969. (Volkswirtschaftliche Schriften, H. 135. Hrsg. J. Broermann).
- HEINEN, Edmund: Das Zielsystem der Unternehmung. Grundlagen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen. Wiesbaden 1966. (Schriftenreihe die Betriebswirtschaft in Forschung und Praxis, Bd. 1. Hrsg. E. Heinen).
- HEINEN, Edmund: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. Wiesbaden 1968.
- HENN, G.: Vertragssystematik mit Ostblockpartnern. Unveröffentlichtes Manuskript.
- HENZLER, Reinhold: Betriebswirtschaftslehre des Außenhandels I. Teil. Wiesbaden 1962. (Schriftenreihe für den Außenhandel. Hrsg. R. Henzler).
- HERMANN, Ferdinand: Die zwischenbetriebliche Kooperation im Gemeinsamen Markt aus kartellrechtlicher Sicht. In: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 13. Jg. (1967), S. 81-86.
- HERMANN, Ferdinand: Die Kooperationsfibel der Europäischen Gemeinschaften. In: Der Betrieb, 21. Jg. (1968), S. 1479-1482.

- HESSENMÜLLER, Bruno: Die leistungsgemäße Verrechnung der Vertriebskosten. Teil I. Funktionale Gliederung, Arten und Abhängigkeiten der Kosten industrieller Absatzwirtschaft. Hamburg-Berlin-Düsseldorf 1961. (RKW, Rationalisierungs-Kuratorium der Deutschen Wirtschaft. Schriftenreihe der Rationalisierung. Gemeinschaft "Industrieller Vertrieb und Einkauf", H. 4).
- HESSENMÜLLER, Bruno: Kosten- und Erfolgsrechnung im industriellen Vertrieb. Baden-Baden und Bad Homburg vor der Höhe 1966.
- HEUSS, Ernst: Wettbewerb - kein Gegenstand wirtschaftspolitischer Opportunität. In: Der Volkswirt, 24. Jg. (1970), Nr. 9, S. 42.
- HOCHHEUSER, Kurt: Exportfinanzierung braucht Phantasie. Risiken des Ostgeschäfts per Saldo nicht größer als im normalen Außenhandel. In: Industriekurier, Nr. 67, v. 6.5.69, S. 29-30.
- HÖBICH, Michael: Auf dem 4. Platz in der Welt? Wirtschaft in der Bundesrepublik. Hannover 1969.
- HÖHMANN, Hans-Fernann: Die sowjetische Wirtschaftsreform vom Herbst 1965 - Ausmaß und Bedeutung der institutionellen Veränderungen. In: Wirtschaftsreformen in Osteuropa. Köln 1968, S. 41-67. (Hrsg. Karl C. Thalheim).
- HOFFMANN-BURGES: Clearing und Kompensation im internationalen Warenverkehr (Zahlungs-, Verrechnungs- und Warenabkommen). Unter Mitwirkung von Hans Ranke. Berlin 1935.
- HOFFMANN, Klaus: Bilateralismus und expansive Handelspolitik. Diss. Hamburg 1957.
- HUFNAGEL, Heinz: "Kein politisches Geschäft". In: Der Volkswirt, 24. Jg. (1969), Nr. 6, S. 21-22.
- HUPPERT, Walter: Internationale Industriekonzerne. Eine Studie zur Erklärung, Systematisierung und Quantifizierung ihres Auslandsgeschäftes. Berlin 1966.
- INTERNATIONALE HANDELSKAMMER, Deutsche Gruppe (Hrsg.): Lieferantenkredite. Ihre Bedeutung für die Finanzierung von Entwicklungsvorhaben. Köln, Februar 1971.
- JAEHNE, Günter: Landwirtschaft und landwirtschaftliche Zusammenarbeit im Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (COMECON). Wiesbaden 1968. (Osteuropastudien der Hochschulen des Landes Hessen, Reihe I. Giessener Abhandlungen zur Agrar- und Wirtschaftsforschung des europäischen Ostens, Bd. 41. Hrsg. Institut für kontinentale Agrar- und Wirtschaftsforschung der Justus Liebig-Universität Gießen in Verbindung mit der Kommission für Erforschung der Agrar- und Wirtschaftsverhältnisse des europäischen Ostens e.V.).
- JANBERG, Hans: Finanzierung und Finanzpolitik. In: Finanzierungs-Handbuch. Wiesbaden 1964, S. 25-55. (Hrsg. Hans Janberg).

- JESCHOFF, I.: Die auswärtige Versicherung. In: Handbuch über den Außenhandel. Moskau (o.J.); zitiert nach SCHÜTTE, Ehrenfried: Das Versicherungswesen der Sowjet-Union ohne Berücksichtigung der Sozialversicherung - Mit einem Rückblick auf das vorrevolutionäre Erbe. Berlin 1966, S. 289. (Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswirtschaft, H. 73).
- JUGOSLOVENSKA BANKA ZA SPOLJNU TRGOVINU (Hrsg.): Regulations on Joint Investment of Domestic and Foreign Partners in Yugoslavia. Beograd. November 1967, S. 5-46.
- KADOR, Fritz-Jürgen: Normative Grundlagen des sowjetischen Wirtschaftsdenkens und ihre wirtschaftspolitischen Aspekte. Diss. Göttingen 1961.
- KALVERAM, Wilhelm: Finanzierung der Unternehmung. In: Die Handelshochschule, 6. Bd., 3. Aufl. Wiesbaden 1953.
- KANTZENBACH, Erhard: 8 Thesen zur Fusionskontrolle. In: Der Volkswirt, 24. Jg. (1970), Nr. 9, S. 41-42.
- KAPFERER, Clodwig/DISCH, Wolfgang K.A.: Absatzprognose. Köln und Opladen 1966. (Kompendium der Absatzwirtschaft, Bd. 8. Veröffentlichungen des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv).
- KARTTE, Wolfgang: Wer gefährdet die Marktwirtschaft? In: Der Volkswirt, 24. Jg. (1970), Nr. 17, S. 103-104.
- KAUFMANN, Guido: Das persönliche Verkaufen als absatzpolitisches Instrument der Industrieunternehmung. Diss. Freiburg/Schweiz 1967.
- KEMMER, Helmut T.: Technik der Aussenhandelsfinanzierung. 2. Aufl. Frankfurt/M. 1960.
- KIRSCH, Werner: Die Unternehmungsziele in organisations-theoretischer Sicht. In: ZfbF, 21. Jg. (1969, N.F., H. 10-11), S. 665-675.
- KISSNER, Erich: Forfaitierung - Variante der Exportfinanzierung. In: Industriekurier, 22. Jg., Nr. 86, v. 7.6.69, S. 10.
- KISSNER, Erich: Forfaitierung - Variante der Exportfinanzierung (II). In: Industriekurier, 22. Jg., Nr. 87, v. 10.6.69, S. 10.
- KISSNER, Erich: Die Forfaitierung und das Switchgeschäft. In: Horst Lange-Prollius: Ostwesthandel für die 70er Jahre. Mit dem banktechnischen Beitrag die Forfaitierung und das Switchgeschäft von Erich Kissner. Bad Harzburg 1971, S. 421-466.
- KLEMM, Hanns W.: Die Grundlagen des deutschen Investitionsgüter-Exportes und die Möglichkeiten zur Mitarbeit von deutschen beratenden Ingenieurfirmen (Consulting Engineers). Berlin 1957. (Betriebswirtschaftliche Forschungen der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften an der Technischen Universität Berlin, Bd. 7. Hrsg. K. Mellerowicz/Otto R. Schnutenhaus).

- KLEPS, Karlheinz: Langfristige Wirtschaftspolitik in Westeuropa. Die neuen wirtschaftspolitischen Konzeptionen und ihre Problematik. 2. Aufl. Freiburg i. Breisgau (o.J.). (Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Bd. 5. Hrsg. Egon Tuchtfeldt).
- KLINKMÜLLER, Erich: Die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Ostblockstaaten. Diss. Berlin 1959. (Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts der Freien Universität Berlin, Bd. 10).
- KLINKMÜLLER, Erich: Die gegenwärtige Organisationsstruktur der sowjetischen Wirtschaftsverwaltung, Referat. In: Planungsprobleme im sowjetischen Wirtschaftssystem - Ergebnisse einer Fachtagung. Berlin 1964, S. 1-24. Hrsg. Erik Boettcher u. Karl C. Thalheim unter Mitwirkung von Erich Klinkmüller und Peter Knirsch. (Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts der Freien Universität Berlin, Bd. 22, Hrsg. Karl C. Thalheim).
- KLINKMÜLLER, Erich: Organisation und Planung der Aussenwirtschaft. In: Osteuropa-Handbuch. Bd.: Sowjetunion. Teil: Das Wirtschaftssystem. Köln-Graz 1965, S. 484-514. (Hrsg. Werner Markert).
- KNIGHT, Frank H.: Risk, Uncertainty and Profit. Boston/New York 1921. (Series of Reprints of Scare Tracts in Economic and Political Science No. 16. Eighth Impression, London 1957).
- KNIRSCH, Peter: Die Planung des technischen Fortschritts. Referat. In: Planungsprobleme im sowjetischen Wirtschaftssystem - Ergebnisse einer Fachtagung. Berlin 1964, S. 62-101. Hrsg. Erik Boettcher u. Karl C. Thalheim unter Mitwirkung von Erich Klinkmüller und Peter Knirsch. (Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts der Freien Universität Berlin, Bd. 22, Hrsg. Karl C. Thalheim).
- KNIRSCH, Peter: Strukturen und Formen zentraler Wirtschaftsplanung. Habil.-Schrift Berlin 1969. (Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts an der Freien Universität Berlin, Bd. 30. Hrsg. Karl C. Thalheim und Wolfgang Förster).
- KNOBLICH, Hans: Zwischenbetriebliche Kooperation. Wesen, Formen und Ziele. In: ZfB, 39. Jg. (1969, Nr. 8), S. 497-514.
- KNÜVENER, Heinz-Bernd: Die Problematik der Absatzmarktforschung für Produktivgüter. Diss. Münster 1967.
- KOCH, Waldemar: Grundlagen und Technik des Vertriebes, Bd. II: Marktforschung - Vertriebskanäle - Vertriebsmethoden - Export - Preisbildung - Vertriebskosten. 2. Aufl. Berlin 1958.

- KOEHLER, A./JANSEN, K. (Hrsg.): Die Bundesrepublik 1966. 69. Jahrgang des Taschenbuchs für Verwaltungsbeamte vereinigt mit Handbuch für die Bundesrepublik Deutschland. (Bund und Länder, kommunale und andere Körperschaften des öffentlichen Rechts sowie Spitzenverbände mit Personalangaben). Teilausgabe Bund 1966/67. Köln-Berlin-Bonn-München, o.J.
- KÖHLER, Richard: Zum Finanzierungsbegriff einer entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre. In: ZfB, 39. Jg. (1969, Nr. 7), S. 435-456.
- KÖNIG, Heinz: Probleme der langfristigen Strukturprognose und der Branchenprognosen. In: Diagnose und Prognose als wirtschaftswissenschaftliche Methodenprobleme. Verhandlungen auf der Arbeitstagung des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Garmisch-Partenkirchen 1961. Berlin 1962, S. 269-341. Hrsg. H. Giersch/K. Borchardt. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N.F., Bd. 25).
- KÖVER, F.: Ein Gentlemen's Agreement der Kreditgeber. In: Blick durch die Wirtschaft, 4. Jg., Nr. 105, v. 6.5.61, S. 2.
- KOHLMEY, Gunther: Einige Zusammenhänge zwischen Wirtschaftswachstum und Außenhandel. In: Außenwirtschaft und Wachstum - Theoretische Probleme des ökonomischen Wachstums im Sozialismus und Kapitalismus Bd. III. Berlin/O. 1968, S. 19-45. (Deutsche Akademie der Wissenschaften zu Berlin. Schriften des Instituts für Wirtschaftswissenschaften, Nr. 30. Hrsg. Gunther Kohlmei).
- KOLBECK, Rosemarie: Leasing als finanzierungs- und investitionstheoretisches Problem. In: ZfbF, 20. Jg. (1968, N.F., H. 12), S. 787-797.
- KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Zollunion vollendet. Auf dem Wege zum Europäischen Binnenmarkt. Brüssel, o.J.
- KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Die Europäischen Gemeinschaften 1969. O.O., Februar 1969.
- KONITZER, Hanni: Kooperation soll Ungarns Industrie helfen. In: FAZ, Nr. 140, v. 21.6.65, S. 18.
- KOPPELMANN, U.: Grundfragen einer allgemeinen ökonomischen Produkttheorie. In: ZfB, 40. Jg. (1970, Nr. 11), S. 713-724.
- KOSIOL, Erich: Erkenntnisgegenstand und methodologischer Standort der Betriebswirtschaftslehre. In: ZfB, 31. Jg. (1961, Nr. 3), S. 129-136.
- KOSIOL, Erich: Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum. Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. Reinbek bei Hamburg 1966.

- KOSSYGIN, A.N.: Rede vor dem Plenum des 23. Parteitages. In: "XXIII. Parteitag der KPdSU". Moskau 1966; zitiert n. GUMPEL, Werner/u.a.: Die Sowjetwirtschaft an der Wende zum Fünfjahresplan - Rückblick und Ausblick. München 1967, S. 108. (Gegenwartsfragen der Ostwirtschaft, Bd. 3. Hrsg. Hans Raupach).
- KRÄMER, Hans-R.: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft. Texte zu ihrer Entstehung und Tätigkeit. In: Dokumente. Band XXXVIII. Frankfurt/M.-Berlin 1965. (Hrsg. Forschungsstelle für Völkerrecht und ausländisches öffentliches Recht der Universität Hamburg/Institut für Internationales Recht an der Universität Kiel/Institut für Völkerrecht der Universität Göttingen).
- KRÄMER, Max: Umsatzsteuer und Vergütungen im Export. Eine systematische Darstellung der umsatzsteuerlichen Exportbegünstigungen durch praktische Beispiele nebst Beurteilung. 3. Aufl. Berlin 1967. (Grundlagen und Praxis des Steuerrechts. Bd. 6).
- KRAEMER, Peter: Factoring, Leasing und Teilzahlung als Finanzierungsmittel im Export. Charakteristik und Bewertung der Möglichkeiten zur Exportfinanzierung und zur Risikoverlagerung. Berlin 1970. (Grundlagen und Praxis der Betriebswirtschaft, Bd. 21).
- KROYMANN, Kurt: Clearing und Kompensation im Außenhandel. 2. Aufl. Hamburg 1935.
- KRÜSSELBERG, Hans-Günter: Marktwirtschaft und ökonomische Theorie. Ein Beitrag zur Theorie der Wirtschaftspolitik. Freiburg i. Breisgau 1969.
- KRUMBEIN, Gerhard: Vertriebspolitik. Dargestellt am Vertrieb von Investitionsgütern der Elektrizitätsverteilung. Diss. Berlin 1964.
- KRUSE, Alfred: Aussenwirtschaft. Die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. 2. Aufl. Berlin 1965.
- KRUSE-RODENACKER, Albrecht/DUMKE, Horst/GÖTZ, Niklas von: Kapitalhilfe. Untersuchung zur bilateralen Kapitalhilfe im Rahmen öffentlicher Leistungen. Berlin 1970.
- KÜHN, Richard: Möglichkeiten rationaler Entscheidung im Absatzsektor unter besonderer Berücksichtigung der Unsicherheit der Information. Bern und Stuttgart 1969. (Prüfen und Entscheiden. Schriftenreihe des Betriebswirtschaftlichen Instituts der Universität Bern, Bd. 5. Hrsg. Walter Müller).
- KULHAVY, Ernest: Marketing. In: Betriebswirtschaftliche Umschau, 37. Jg. (1967, Nr. 2), S. 59-61.
- KÜNG, Emil: Die Aussichten einer Osthandels-Expansion: Stabile Konjunktur durch Osthandel? In: Die Weltwoche, Nr. 1731, v. 13.1.67, S. 19.

- LAMBACH, Frank: Die Außenbeziehungen der Europäischen Gemeinschaften. In: Integration - Vierteljahreshefte zur Europaforschung. 3/1969, S. 193-214.
- LAMBERG, Robert F.: Die dritte Krise des Comecon. Zum zwanzigjährigen Bestehen der östlichen Wirtschaftsgemeinschaft. In: NZZ (Fernaussgabe Nr. 44), v. 13.2.69, S. 17 u. Nr. 45, v. 14.2.69, S. 14.
- LAMMERS, Bernd Heinz: Die Stellung des Kompensationsgeschäftes im deutschen Außenhandel nach dem "Neuen Plan". Diss. Köln 1936.
- LAMPERT, Heinz: Die Wirtschafts- und Sozialordnung der Bundesrepublik Deutschland. München-Wien 1965. (Geschichte und Staat, Bd. 107/108).
- LANDAUER, Carl: Sozialismus (III) Theoretische Konzeptionen des nachmarxistischen Sozialismus. In: HdSW, 9. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 494-501.
- LANDSHUT, Siegfried: Sozialismus (II) Marxismus. In: HdSW, 9. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 492-494.
- LANGE, Heinz: Die Vorausbestimmung des Absatzes als Grundlage der unternehmerischen Planung. Dargestellt am Beispiel einer Handelsauskunftei. Diss. Erlangen-Nürnberg 1968.
- LANGE, Oskar: Entwicklungstendenzen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft. Eine sozialistische Analyse. Wien-Köln-Stuttgart-Zürich 1964. (Europäische Perspektiven).
- LANGE-PROLLIUS, Horst: Ostwesthandel für die 70er Jahre. Mit dem banktechnischen Beitrag die Forfaitierung und das Switchgeschäft von Erich Kissner. Bad Harzburg 1971.
- LEMÂN, Gudrun: Stellung und Aufgaben der ökonomischen Einheiten in den jugoslawischen Unternehmungen. Diss. Berlin 1966. (Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts an der Freien Universität Berlin, Bd. 26. Hrsg. Karl C. Thalheim).
- LEPTIN, Gert: Das "Neue ökonomische System" Mitteldeutschlands. In: Wirtschaftsreformen in Osteuropa. Köln 1968, S. 100-130. (Hrsg. Karl C. Thalheim).
- LEPTIN, Gert: Langfristige Wandlungen im Wirtschaftswachstum und in der Wachstumspolitik der Sowjetunion. In: Wachstumsprobleme in den osteuropäischen Volkswirtschaften. Berlin 1968, S. 45-87.
- LIEKEFETT, Karlheinz: Lizenzverträge mit sozialistischen Ländern. "Strikte Parallelität" der Entwicklung gefördert/Meist nur Pauschalvergütung/Wunsch nach Kooperation. In: Blick durch die Wirtschaft, 12. Jg., Nr. 46, v. 24.2.69, S. 4.
- LIESEN, Klaus: "Große handelspolitische Bedeutung". In: Der Volkswirt, 24. Jg. (1969), Nr. 6, S. 20-21.

- LIESNER, Claus: Die industrielle Exportgemeinschaft. Diss. Hamburg 1962.
- LINDER, Peter: Die Auslandswerbung für Investitionsgüter auf der Grundlage systematischer Marktuntersuchung. Berlin 1966. (Vertriebswirtschaftliche Abhandlungen des Instituts für industrielle Verbrauchsforschung und Vertriebsmethoden an der Technischen Universität Berlin, H. 10. Hrsg. Otto R. Schnutenhaus/Ernest Kulhavy).
- LÖHR, Walter: Bericht im Namen des Außenhandelsausschusses über die Fragen der Gemeinsamen Handelspolitik der Gemeinschaft gegenüber Staatshandelsländern. In: Europäisches Parlament. Sitzungsdokumente 1965-1966. Dok. 10, v. 22. März 1965. (Hrsg. Europäische Gemeinschaften).
- MACHLUP, Fritz: Wettbewerb (III). Wirtschaftstheoretische Betrachtung. In: HdSW, 12. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1965, S. 36-49.
- MÄRTENS, Manfred: Stand und Probleme der Marktforschung für Investitionsgüter. Diss. Braunschweig 1970.
- MAG, Wolfgang: Grundfragen einer betriebswirtschaftlichen Organisationstheorie. Eine Analyse der Beziehungen zwischen unternehmerischer Zielsetzung, Entscheidungsprozeß und Unternehmensorganisation. Köln und Opladen 1969. (Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung, Bd. 33. Hrsg. E. Gutenberg/W. Hasenack/K. Hax/E. Schäfer).
- MATZNER, Egon: Die Rolle der Switchtransaktionen im österreichischen Zahlungs- und Handelsverkehr mit den RGW-Ländern. In: Osteuropa-Wirtschaft, 14. Jg. (1969, Nr. 4), S. 277-283.
- MEDER, Walter: Das sowjetische Wirtschaftsrecht. In: Osteuropa-Handbuch. Bd.: Sowjetunion. Teil: Das Wirtschaftssystem. Köln-Graz 1965, S. 290-337. Hrsg. Werner Markert.
- MEINHOLD, Helmut: Widersprüche in unserer Wirtschaftsverfassung. In: Grundsatzfragen der Wirtschaftsordnung. Ein Vortragszyklus veranstaltet von der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Freien Universität Berlin Sommersemester 1953. Berlin 1954, S. 175-194. (Wirtschaftswissenschaftliche Abhandlungen. Volks- und betriebswirtschaftliche Schriftenreihe der Wirtschafts- u. Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Freien Universität Berlin, H. 2. Hrsg. Erich Kosiol/Andreas Paulsen).
- MEINHOLD, Wilhelm: Volkswirtschaftspolitik. München 1955.
- MEISSNER, Boris: Die gegenwärtige Organisationsstruktur der sowjetischen Wirtschaftsverwaltung, Korreferat. In: Planungsprobleme im sowjetischen Wirtschaftssystem - Ergebnisse einer Fachtagung. Berlin 1964, S. 25-34. Hrsg. Erik Boettcher u. Karl C. Thalheim unter Mitwirkung von Erich Klinkmüller und Peter Knirsch. (Wirtschaftswissen-

- schaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts der Freien Universität Berlin, Bd. 22. Hrsg. Karl C. Thalheim).
- MEISSNER, Hans G.: Die Alternative von Außenhandel und Auslandsinvestition. In: GFM-Mitteilungen zur Markt- und Absatzforschung, 14. Jg. (1968, H. 4), S. 103-108.
- MEISSNER, Hans G.: Der Beitrag der internationalen Konjunkturbeobachtung zur betrieblichen Exportmarktforschung. In: GFM-Mitteilungen zur Markt- und Absatzforschung, 15. Jg. (1969), S. 3-8.
- MEISSNER, Roland: Determinanten und Instrumente der Absatzpolitik in Unternehmungen des Industrieanlagenbaus. Diss. Köln 1969.
- MENGES, Günter: Kriterien optimaler Entscheidung unter Ungewißheit. In: Statistische Hefte. 4. Jg. (1963, H. 4), S. 151-177.
- MENGES, Günter: Entscheidungen unter Risiko und Ungewißheit. In: Entscheidung und Information. Einführung in moderne Entscheidungskalküle und elektronische Informationssysteme. Frankfurt/M.-Berlin 1968, S. 9-35.
- MENZ, Gertraud: Das sowjetische Bankensystem. Berlin 1963. (Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts an der Freien Universität Berlin, Bd. 17. Hrsg. Karl C. Thalheim).
- MEYER, Carl W.: Grundzüge moderner Vertriebspolitik. Marketing-Maßnahmen. Berlin 1967. (Betriebspolitische Schriften. Beiträge zur Unternehmenspolitik, Bd. 1. Hrsg. Carl W. Meyer).
- MEYER, Carl W.: Merkmale moderner Absatzpolitik. In: Unternehmensführung auf neuen Wegen. Wiesbaden 1967, S. 261-277. (Hrsg. Rudolf W. Stöhr).
- MEYER, Paul W.: Die Absatzziele der Unternehmung. Ein Beitrag zur Theorie der Absatzwirtschaftslehre. In: Der Betrieb in der Unternehmung. Festschrift für Wilhelm Rieger zu seinem 85. Geburtstag. Stuttgart 1963, S. 280-299. Hrsg. Johannes Fettel und Hanns Linhardt.
- MEYER, W./FISCHER, M.: Modell einer Konkurrenzanalyse in der Investitionsgüterindustrie. In: Der Marktforscher, 11. Jg. (1967), S. 222-228.
- MEYER, W./FISCHER, M.: Ansatzpunkte für die Analyse des Investitionsgüterbedarfs. In: Der Marktforscher, 13. Jg. (1969, Nr. 7), S. 179-182.
- MIKESELL, Raymond F./BEHRMANN, Jack N.: Financing Trade World Trade with the Sino-Soviet Bloc. Princeton 1958, p. 78 (Tabelle 9); zitiert nach Standke, Klaus-Heinrich: Der Handel mit dem Osten. Die Wirtschaftsbeziehungen mit den Staatshandelsländern. Baden-Baden 1968, S. 43.

- MISES, Ludwig von: Liberalismus: (II) Wirtschaftlicher Liberalismus. In: HdSW, 6. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, S. 596-603.
- MOECKE, Hans-Jürgen: Lizenzverträge mit dem Osten. Ost-West-Handel im Zeichen der Entspannung. Liberalisierung. Kooperation. In: Beiheft zu Der Volkswirt, 21. Jg. (1967, Nr. 21), v. 26. Mai 1967, S. 6-9.
- MOHL, Max: Toi, toi, toi, Towarischtsch - Reisen und Reflexionen in der Sowjetunion. Gütersloh 1968.
- MOLLÉE, Rainer: Zum Eigentumsbegriff in der Politischen Ökonomie des Sozialismus. In: Aktuelle Probleme der Politischen Ökonomie des Sozialismus. Von einem Autorenkollektiv. Leipzig 1970, S. 7-15. (Freiberger Forschungshefte. D 67 Politische Ökonomie und Soziologie. Hrsg. Rektor der Bergakademie Freiberg).
- MORGENSTERN, Oskar: Über die Genauigkeit wirtschaftlicher Beobachtungen. (Aus dem Amerikanischen übersetzt). 2. Aufl. Wien-Würzburg 1965.
- MOZER, Alfred: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft. In: Verwaltung im modernen Staat - Staat und Wirtschaft. Berliner Beamtentage 1965. Berlin 1966, S. 99-115. (Hrsg. Senator für Inneres).
- MÜLLER-ARMACK, Alfred: Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft. Hamburg 1947.
- MÜLLER-ARMACK, Alfred: Soziale Marktwirtschaft. In: HdSW, 9. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 390-392.
- MÜLLER-ARMACK, Alfred: Das Gesellschaftspolitische Leitbild der Sozialen Marktwirtschaft. In: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration. Freiburg i. Breisgau 1966, S. 293-315. (Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Bd. 4. Hrsg. Egon Tuchtfeldt).
- MÜLLER-ARMACK, Alfred: Die Wirtschaftsordnung des Gemeinsamen Marktes. In: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration. Freiburg i. Breisgau 1966, S. 401-415. (Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Bd. 4. Hrsg. Egon Tuchtfeldt).
- MÜLLER, Heinz: Die Exportförderung der Bundesrepublik Deutschland in kritischer Sicht. Diss. Marburg 1961.
- MUELLER-THUNS, Waldemar: Die Dumpingabwehr nach dem Recht der Bundesrepublik Deutschland. Frankfurt/M. 1966. (VWV-Reihe zur Außenwirtschaft, Bd. 10).
- MÜNCHMEYER, Alwin: Langfristige Exportfinanzierung in internationaler Sicht. In: Verhandlungen des X. Deutschen Bankiertages München, 14. und 15. Oktober 1963. Frankfurt/M. 1964, S. 61-79.
- MURAWO, Bernhard: Das Außenhandelsrecht in den Wirtschaftsordnungen des geteilten Deutschlands. Ein Systemvergleich. Diss. Berlin 1969.

Narodnoe chozjajstvo SSSR 1969 /Statistisches Jahrbuch der Sowjetunion 1969/

NATTLAND, Karl-Heinz: Eine außenhandelsstatistische Beschreibung der gegenwärtig im Ost-West-Handel bestehenden Situation. Vortrag gehalten am 6. Juli 1971 auf dem XXII. Internationalen AIESEC-Seminar über "Wirtschaftliche Kooperation zwischen EWG- und RGW-Ländern" vom 5. bis 9. Juli 1971 in Berlin. Unveröffentlichtes Manuskript.

NAWROCKI, Joachim: Fiat ist der größte Eierimporteur der EWG. Im Osten kauft man anders/Besser einkaufen bringt Gewinn (XXVI). In: Blick durch die Wirtschaft, 11. Jg., Nr. 182, v. 8.8.68, S. 5.

NEETZEL, Ludwig/ZSCHOCKELT, Wolfgang: Finanzielle Sicherungsfonds im Bereich der Außenwirtschaftsbeziehungen. In: Geld und Kreditversicherung (Ausgabe der Deutschen Finanzwirtschaft), 21. Jg. (1967), Nr. 5, S. 13-14.

NEUMANN, Manfred: Der Preisausgleich im Außenhandel zentral geleiteter Volkswirtschaften. Ein Beitrag zur Theorie des internationalen Handels der sowjetischen Länder. Diss. Marburg 1966.

NIESCHLAG, Robert/DICHTL, Erwin/HÖRSCHGEN, Hans: Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft. Ein entscheidungsorientierter Ansatz. Berlin 1968.

NIPPERDEY, Hans C.: Wirtschaftsverfassung und Grundgesetz. Verwaltung im modernen Staat. Staat und Wirtschaft. Berliner Beamtentage 1965. Berlin 1966, S. 30-46. (Hrsg. Senator für Inneres).

NOVE, Alec: Die sowjetische Wirtschaft. (Aus dem Englischen übersetzt). Wiesbaden 1962.

Ob itogach vypolnenija gosudarstvennogo plana razvitija narodnogo chozjajstvo SSR v 1970 godu /Über die Ergebnisse der Erfüllung des Staatlichen Plans der Entwicklung der Volkswirtschaft der SSSR im Jahre 1970/. In: Pravda, Nr. 45, v. 4.2.1971, S. 1.

OEHLMANN, A.: Auf dem Wege zu einheitlichen Bankgarantien im Außenhandel. In: Bank-Betrieb, 11. Jg. (1971, Nr. 1), S. 28-30.

ÖSTERREICHISCHE LÄNDERBANK (Hrsg.): EWG-Zollunion verwirklicht. Wirtschaftliche Nachrichten, 23. Jg. (1968, Nr. 14), S. 259,260.

OPITZ, Lieselotte: Prognosen in der Marktforschung. Die Eignung der demoskopischen Marktforschung zur Formulierung von Prognosen. Wiesbaden 1969. (Studienreihe Betrieb und Markt, Bd. XII. Hrsg. Karl Chr. Behrens).

O.V.: Perwuchin besuchte Siemens. In: Der Tagesspiegel, Nr. 5032, v. 28.3.62, S. 1.

O.V.: "Siemens: Perwuchin war nicht eingeladen". In: Der Tagesspiegel, Nr. 5033, v. 29.3.62, S. 1.

- O.V.: "Berliner SPD kritisiert Siemens-Direktoren". In: Der Tagesspiegel, Nr. 5036, v. 1.4.62, S. 2.
- O.V.: Geschäfte mit der Wiener Tochter. In: Der Volkswirt, 16. Jg. (1962), S. 2516.
- O.V.: Höchst blamabel. In: Der Volkswirt, 17. Jg. (1963, Nr. 12), S. 466.
- O.V.: Geringe Embargo-Verluste? In: Der Volkswirt, 17. Jg. (1963, Nr. 17), S. 739-740.
- O.V.: Kaum die politischen Kosten wert. In: Der Volkswirt, 17. Jg. (1963, Nr. 20), S. 944.
- O.V.: Vor Handelsgesprächen mit Moskau. In: Der Volkswirt, 18. Jg. (1964, Nr. 29), S. 1522.
- O.V.: Bonn garantiert Ostkredite bis zu 8 Jahren. In: FAZ, Nr. 66, v. 19.3.65, S. 1.
- O.V.: Das erste Jahr des neuen Fünfjahrplanes. In: Ost-Probleme. 18. Jg. (1966, Nr. 1), S. 2-8. (Aus: "Prawda", Moskau, 8. Dezember 1965).
- O.V.: XXIII. Parteitag der Kommunistischen Partei der Sowjetunion. Über den Entwurf der Direktiven zum Fünfjahrplan 1966/70. Wortlaut der Rede Alexej Kossygin. In: Neues Deutschland, v. 6.4.66, S. 3-8.
- O.V.: Entwurf des Fünfjahrplanes 1966-1970. In: Ost-Probleme, 18. Jg. (1966, Nr. 7), S. 194-207. (Aus: "Prawda", Moskau, 20. Februar 1966).
- O.V.: Sowjets ante portas. In: Der Volkswirt, 21. Jg. (1967, Nr. 1), S. 7-8.
- O.V.: Interview with Mr. Doubonossow, chairman of the Moscow Narodny Bank in London. In: The Banker, Vol. CXVII (March 1967, No. 493), p. 190-197.
- O.V.: Rumänien sucht die Kooperation. In: Blick durch die Wirtschaft, 10. Jg. Nr. 100, v. 29.4.67, S. 1.
- O.V.: Rumänien schlägt Österreich Kooperation vor. Die Österreicher haben mit Polen keine guten Erfahrungen gemacht. In: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 10, Nr. 130, v. 8.6.67, S. 2.
- O.V.: Schema der Wirtschaftsplanung. In: Ost-Probleme, 20. Jg. (1968, Nr. 1), S. 9. (Nach: "Ekonomitscheskaja gaseta", Moskau; Nr. 48 November, 1967).
- O.V.: Wachsende Finanzierung über Interlease. In Deutschland ist die Exportfinanzierung vorherrschend. In: Blick durch die Wirtschaft, 11. Jg. (Nr. 56, v. 6.3.68, S. 5.
- O.V.: Tiefgreifende Revisionsprojekte für die tschechische Wirtschaft. In: NZZ (Fernaussgabe Nr. 93), v. 4.4.68, S. 13.
- O.V.: Großes Interesse für Kompensationsvermittlung. Die Kompensations-Centrale hilft dabei/Gegengeschäfte vor allem mit Rumänien und Bulgarien. In: FAZ, Nr. 93, v. 20.4.68, S. 20.

- O.V.: Mehr Kooperation - Mehr Handel. In: Handelspartner Polen. Beilageheft zu Der Volkswirt, v. 7.6.68, S. 16-17.
- O.V.: Sowjetische Störmanöver im Handel? Exportkreditversicherung lehnt Deckung für Deutsche ab. In: FAZ, Nr. 255, v. 1.11.68, S. 17.
- O.V.: "Evidenzbüro" findet großes Interesse. Auch ausländische Mitglieder. In: FAZ, Nr. 295, v. 13.11.68, S. 16.
- O.V.: Verkauf von Exportforderungen im Wege der Forfaitierung. In: Bank-Betrieb, 9. Jg. (1969, H. 1), S. 41-42.
- O.V.: Forfaitierungsregelung entspricht nur zum Teil den Wünschen der Exporteure. In: Industriekurier, 22. Jg., Nr. 23, v. 13.2.69, S. 10.
- O.V.: Hauptverwaltungen und Ministerien der UdSSR im System der wirtschaftlichen Rechnungsführung. In: Sozialistische Finanzwirtschaft, 1969, Nr. 20, S. 24-25.
- O.V.: Washingtons Intransigenz gegenüber dem Osthandel. In: NZZ (Fernaussage Nr. 148), v. 1.6.69, S. 33
- O.V.: Die Handelspolitik der EWG. In: NZZ (Fernaussage Nr. 201), v. 24.7.69, S. 15.
- O.V.: Die Finanzierung westdeutscher Exporte in die Ostblockländer. In: Industrie und Handels-Revue. 4. Jg., September 1969, S. 47-48.
- O.V.: Die gemeinsame Handelspolitik der EWG. In: NZZ (Fernaussage Nr. 210), v. 2.8.69, S. 5.
- O.V.: Verlängerung bilateraler Handelsabkommen. EWG schlägt Genehmigung vor. In: Blick durch die Wirtschaft, 12. Jg., Nr. 180, v. 7.8.69, S. 1.
- O.V.: Die Beziehungen der EWG zu Nichtmitgliedsländern (II). Österreich, Finnland, Irland, Malta, Spanien, Island, Zypern, Jugoslawien, Sowjetunion. In: Blick durch die Wirtschaft, 12. Jg., Nr. 212, v. 13.9.69, S. 2.
- O.V.: Auslandsinvestitionen in Jugoslawien. Die Möglichkeiten der Partnerschaft. In: NZZ (Fernaussage Nr. 284), v. 16.10.69, S. 14.
- O.V.: Handelspolitische Aktivitäten in Europa. In: FAZ, Nr. 243, v. 20.10.69, S. 13.
- O.V.: Verträge mit Ostblockstaaten in der EWG noch drei Jahre bilateral. Ein Beschluß des EWG-Ministerrates. In: Blick durch die Wirtschaft, 12. Jg., Nr. 245, v. 22.10.69, S. 2.
- O.V.: Die Verhandlungen mit Polen erwiesen sich als schwierig. In: FAZ, Nr. 301, v. 30.12.69, S. 13.
- O.V.: Überwachung gewisser Einfuhren in die EWG kaum notwendig. Endgültiger Wortlaut der gemeinsamen Regelung aus Staatshandelsländern (II). In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 3, v. 5.1.70, und Nr. 4, v. 6.1.70, S. 2.

- O.V.: Erdgasgeschäft mit UdSSR perfekt. In: FAZ, Nr. 22, v. 27.1.70, S. 17.
- O.V.: Bonn erwartet keine politischen Folgen aus dem Erdgas-Vertrag. In: FAZ, Nr. 27, v. 2.2.70, S. 1.
- O.V.: Essener Präludium für "rote Geschäfte". Große Chancen für eine Ausweitung der deutsch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen. In: Industriekurier, Nr. 17, v. 3.2.70, S. 3.
- O.V.: Der Erdgas Kredit macht den Banken Sorgen. In: FAZ, Nr. 29, v. 4.2.70, S. 17.
- O.V.: Internationale Bank für Außenhandel AG in Wien. Spezialinstitut finanziert Ost-West-Geschäfte. Multinationaler Aktionärskreis ermöglicht eine weltweite Refinanzierung. In: Industriekurier, Nr. 32, v. 28.2.70, S. 13.
- O.V.: Liberalisierung im Mittelpunkt der Verhandlungen. Budapest sähe gern stärkere Beteiligung der deutschen Wirtschaft an der Industrialisierung. In: Industriekurier, Nr. 53, v. 9.4.70, S. 7.
- O.V.: Überraschungen. In: Der Volkswirt, 24. Jg. (1970), Nr. 15, S. 14.
- O.V.: Preisprüfung für alle Ostimporte im Gespräch. Auch für kontingentierte Waren/Entwurf des Wirtschaftsministeriums. In: FAZ, Nr. 113, v. 19.5.70, S. 13.
- O.V.: Rätselraten um die neue Comecon-Investitionsbank. Zum ersten Mal Mehrheitsbeschlüsse möglich/Geld für sowjetische Sibirienprojekte? In: FAZ, Nr. 115, v. 21.5.70, S. 13.
- O.V.: Einzelheiten über Comecon-Reform. Gründung einer Investitionsbank in Polen. In: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 13, Nr. 118, v. 25.5.70, S. 2.
- O.V.: Die Comecon-Investitionsbank hat große Pläne. Auch Kredite an Nichtmitglieder vorgesehen/Internationale Anleihen geplant. In: FAZ, Nr. 119, v. 26.5.70, S. 13.
- O.V.: Zinswettlauf der Weststaaten im Geschäft mit den Sowjets. Andererseits gibt Moskau politische Kredite in alle Welt. In: Industriekurier, Nr. 79, v. 27.5.70, S. 1.
- O.V.: Zur Entwicklung des Patent- und Lizenzverkehrs mit dem Ausland in den Jahren 1968 und 1969. In: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 22. Jg. (1970), Nr. 5, S. 24-33.
- O.V.: UdSSR - LKW-Werk für eine Firma zu groß. Renault hat auch abgelehnt. In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 127, v. 5.6.70, S. 2
- O.V.: Daimler-Benz verhandelt in Moskau. Die Sowjets wollen mehr Lastwagen bauen/Auch Fiat-Präsident dort. In: FAZ, Nr. 139, v. 20.6.70, S. 6.

- O.V.: Rußland bietet Lizenzen an. Bemerkenswerte Aktivität auf der Achema/Auch über Nahrungsmittel-Spezialitäten wird gesprochen. In: FAZ, Nr. 140, v. 22.6.70, S. 11.
- O.V.: UdssR - Computer im Leasing. In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 152, v. 6.7.70, S. 2.
- O.V.: Interesse am Leasing in Ungarn. Verträge mit holländischen und kanadischen Unternehmen/Anwendung auch innerhalb des Ostblocks? In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 155, v. 9.7.70, S. 2.
- O.V.: Comecon-Investitionsbank soll Integration fördern. Kollektives Kreditsystem angestrebt/Rumänien zögert/Sitz Moskau. In: FAZ, Nr. 158, v. 13.7.70, S. 4.
- O.V.: Japan stark im Kommen. Sowjethandel mit Westdrall. Selbst die USA konnten ihr Sowjetgeschäft verdoppeln. In: Industriekurier, Nr. 111, v. 4.8.70, S. 9.
- O.V.: Mehr Diplomaten für die deutsch-sowjetischen Beziehungen. Pläne für neuere und größere Botschaften in Moskau und am Rhein. In: FAZ, Nr. 182, v. 10.8.70, S. 2.
- O.V.: "Ausschließlich mit friedlichen Mitteln". Das Moskauer Vertragswerk vom 12. August 1970 zwischen der Bundesrepublik und der Sowjetunion im Wortlaut. In: FAZ, Nr. 185, v. 13.8.70, S. 5-6.
- O.V.: Vereinigung der Bundesunternehmen in der Viag geplant. Das Konzept des Finanzministeriums/Bundes-Holding mit zunächst 900 Millionen DM Kapital. In: FAZ, Nr. 213, v. 15.9.70, S. 15.
- O.V.: Optimismus auf der Chemie-Messe in Moskau. Deutsche Aussteller im Mittelpunkt: Die Atmosphäre hat sich gebessert. In: FAZ, Nr. 217, v. 19.9.70, S. 17.
- O.V.: Spezialität Großanlagen-Finanzierung. Essen als Bankplatz. In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 219, v. 22.9.70, S. 1.
- O.V.: Moskau verhandelt erstmals mit Benelux-Union. In: FAZ, Nr. 219, v. 22.9.70, S. 6.
- O.V.: Die Preisprüfung bei Ostimporten. Das Wirtschaftsministerium legt neue Grundsätze vor. In: FAZ, Nr. 228, v. 2.10.70, S. 17.
- O.V.: Im russischen Fiat-Werk Togliatti gibt es für Rubel nur Wodka. 200 westdeutsche Arbeiter kommen sich verlore vor. In: Handelsblatt, Nr. 222, v. 18/19.11.70, S. 3.
- O.V.: Keine Fiat-Beteiligung an Lkw-Werk in der UdSSR. In: Handelsblatt, Nr. 226, v. 25.11.70, S. 8.
- O.V.: Sowjetversicherung für den Osthandel? In: Blick durch die Wirtschaft, 13. Jg., Nr. 278, v. 1.12.70, S. 1.

- O.V.: Aufträge an Japan verloren. Trotz Moskauer Zusagen - Japan ist billiger. In: Handelsblatt, Nr. 237, v. 10.12.70, S. 1.
- O.V.: Deutsche Konkurrenz für Daimler im Russengeschäft. KHD und DIAG bieten mit. In: Handelsblatt, Nr. 241, v. 16.12.70, S. 1.
- O.V.: Russisches Poker. In: Der Spiegel, Nr. 53/1970, S. 29.
- O.V.: "Eine enttäuschende Ueberraschung". Die Linde AG hoffte vergebens auf einen sowjetischen Großauftrag. In: FAZ, Nr. 301, v. 30.12.70, S. 16.
- O.V.: Geringes Wachstum im Sowjethandel. Konkurrenzen deutscher Firmen gewinnen an Boden. In: Handelsblatt, Nr. 7, v. 12.1.71, S. 4.
- O.V.: Rumänien tritt Ostblockbank bei. In: FAZ, Nr. 11, v. 14.1.71, S. 11.
- O.V.: Entwurf der Direktiven des XXIV. Parteitages der KPdSU zum Fünfjahrplan 1971-1975. TASS-Bericht über den Inhalt des bedeutenden Dokuments. In: Neues Deutschland, v. 14.2.71, S. 3-4.
- O.V.: Entwurf des ZK der KPdSU. Direktiven des XXIV. Parteitages der KPdSU zum Fünfjahrplan für die Entwicklung der Volkswirtschaft der UdSSR in den Jahren 1971-1975. In: Neues Deutschland, v. 16.2.71, S. 3-8.
- O.V.: Tarassow: Daimler-Benz-Vorschläge unannehmbar. Keine Einigung über das sowjetische Lastwagenwerk an der Kama. In: Der Tagesspiegel, Nr. 7758, v. 20.3.71, S. 12.
- O.V.: Das sowjetisch-deutsche Projekt einer Lastwagenfabrik Daimler-Bedingungen für Moskau unannehmbar. In: NZZ, (Fernausgabe Nr.79), v. 22.3.71, S. 13.
- O.V.: Moskau will Lkw-Werk selbst bauen. Kooperation mit Osteuropa angestrebt. In: Handelsblatt, Nr.56, v. 22.3.71, S. 4.
- O.V.: "Die Initiative liegt jetzt bei den Sowjets". Daimler-Benz deutet die Möglichkeit einer internationalen Kooperation für das Kama-Projekt an. In: FAZ, Nr. 70, v. 24.3.71, S. 18.
- O.V.: Ostblock-Spezialisten für Lkw-Bau tagen in Moskau. Planungskonferenz über das Werk an der Kama? In: Handelsblatt, Nr. 60, v. 26/27.3.71, S. 7.
- O.V.: Gefahr vom Bullen. In: Der Spiegel, Nr. 7/1971, S. 30.
- O.V.: Akkreditierung beim Staatskomitee. Novum in Moskau /Aber deutsche Firmen müssen warten. In: FAZ, Nr. 87, v. 15.4.71, S. 13.
- O.V.: Liebherr-Technik für "Moskowitsch"-Getriebe. Das Unternehmen engagiert sich möglicherweise auch beim Kama-Projekt/Großauftrag von Rotchina. In: FAZ, Nr. 91, v. 20.4.71, S. 17.

- O.V.: Internationale Ausstellungen in der UdSSR/Ausländische Spezial-Ausstellungen und Salons in der UdSSR. In: Handelsblatt, Nr. 78, v. 23/24.4.71, S. 18.
- O.V.: Unzufriedene Sowjets in Paris. Französische Beteiligung am Kama-LKW-Werk? In: Handelsblatt, Nr. 79, v. 26.4.71, S. 4.
- O.V.: KHD-Gruppe in Moskau. In: FAZ, Nr. 98, v. 28.4.71, S. 17.
- O.V.: Verkauf im Hotel. In: Der Spiegel, Nr. 24/1971, S. 41.
- O.V.: Chancen für KHD in der Sowjetunion? In: FAZ, Nr. 101, v. 3.5.71, S. 15.
- O.V.: Exportkredite waren weiterhin lebhaft gefragt. Ausfuhrkredit-GmbH steigerte Geschäftsvolumen. In: Handelsblatt, Nr. 96, v. 19.5.71, S. 15.
- O.V.: Sowjetisches LKW-Werk jetzt aus Amerika. In: FAZ, Nr. 138, v. 19.6.71, S. 17.
- O.V.: Deutsch-sowjetische Vereinbarung über Konsulate. Frank und Falin tauschen Noten aus/Standorte Hamburg und Leningrad/Mehr Rechte für die Konsuln. In: FAZ, Nr. 167, v. 23.7.71, S. 1.
- O.V.: Mack erhält Ausfuhr-Lizenz für Kama-Ausrüstung. In: FAZ, Nr. 183, v. 11.8.71, S. 15.
- O.V.: Komplexprogramm für die weitere Vertiefung und vervollkommnung der Zusammenarbeit und Entwicklung der sozialistischen ökonomischen Integration der Mitglied-länder der RGW. In: Beilage 10/1971 zu Die Wirtschaft. Zeitung für Politik, Wirtschaft und Technik, Nr. 32/1971, Berlin/O., S. 1-40.
- OZNOBIN, N.M.: Die Organisation des Planungswesens in der Sowjetunion auf neuen Wegen. In: Probleme Zentraler Wirtschaftsplanung. Nationalökonomien Osteuropas über Theorie und Praxis der Wirtschaftspolitik. München 1967, S. 11-24. (Hrsg. Kurt Wessely).
- PFAFF, Dieter: Das sozialistische Eigentum in der Sowjetunion. Köln 1965. (Abhandlungen zum Ostrecht, Bd. II. Hrsg.: Institut für Ostrecht der Universität Köln/Seminar für Politik, Gesellschaft und Recht Osteuropas der Universität Kiel/Seminarabteilung für Ostrechtsforschung der Universität Hamburg/Seminargruppe für Ostrecht, Hamburg).
- PFEIFFER, Werner: Absatzpolitik von Investitionsgütern der Einzelfertigung. Möglichkeiten und Grenzen absatzpolitischer Instrumente im Sondermaschinenbau. Stuttgart 1965. (Betriebswirtschaftliche Abhandlungen, N.F., Bd. 8).

- PFUHL, Eberhardt: Das Recht der allgemeinen Lieferbedingungen im zwischenstaatlichen Außenhandel des Ostblocks. Berlin 1956. (Berichte des Osteuropa-Instituts an der Freien Universität Berlin, Rechtswissenschaftliche Folge, H. 67. Hrsg. Rechtsabteilung des Instituts).
- POHLE, Wolfgang: Vorteile und Nachteile wirtschaftlicher Kooperation und Konzentration. In: Der Langfristige Kredit, 20. Jg. (1969, H. 1-2), S. 16-23.
- POMMER, Hans Joerg: Politik und Wirtschaft im Sowjetblock - Dargestellt am Beispiel des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe (COMECON). Mainz 1966.
- PRATIKTO, B.A., Hermann: Der Export industrieller Großanlagen nach den Entwicklungsgebieten Südostasiens unter besonderer Berücksichtigung von Indonesien. Diss. Köln 1965.
- PREDÖHL, Andreas/JÜRGENSEN, Harald: Europäische Integration. In: HdSW, 3. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen, 1961, S. 371-386.
- PREISER, Erich: Die Zukunft unserer Wirtschaftsordnung. Eine Betrachtung über Kapitalismus und soziale Marktwirtschaft. 3. Aufl., Göttingen 1960.
- PRESSE UND INFORMATIONSDIENST DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Die gegenwärtige Situation und die Entwicklungsperspektiven der EWG. Bericht über ein Kolloquium in Prag 19. und 20. Mai 1967. Brüssel-Luxemburg, o.J. o.S.
- PÜTTNER, Günter: Die öffentlichen Unternehmen. Habil-Schr. Bad Homburg-Berlin-Zürich 1969.
- PÜTZ, Theodor: Bilateralismus. In: HdSW, 2. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, S. 268-271.
- RAMBOUSEK, Hans-Georg: "Garant" für den Brückenschlag - Die sowjetische Versicherungsgesellschaft in Österreich -. In: Der Volkswirt, 20. Jg. (1966, Nr. 15), S. 536-537.
- RAUPACH, Hans: Das Planungssystem. In: Osteuropa - Handbuch. Bd.: Sowjetunion. Teil: Das Wirtschaftssystem. Köln-Graz 1965, S. 140-179. (Hrsg. Hans Markert).
- RAUPACH, Hans: System der Sowjetwirtschaft. Theorie und Praxis. Reinbek bei Hamburg 1968.
- RAUPACH, Hans: Zur Entstehung des Begriffes Zentralverwaltungswirtschaft. In: Wirtschaft und Politik in Osteuropa. Festschrift zum 65. Geburtstag von Hans Raupach. Berlin 1968, S. 159-177. (Hrsg. Werner Gumpel und Dietmar Keese).

- RAUSCHNING, Dietrich: Statut des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe. In: Die Staatsverfassungen der Welt in Einzelausgaben. Bd. 1: Die Gesamtverfassung Deutschlands. Frankfurt/M.-Berlin 1962, S. 680-691. (Hrsg. Forschungsstelle für Völkerrecht und ausländisches öffentliches Recht der Universität Hamburg).
- REIMANN, Guenter: Der "transferierbare" Rubel. Probleme und Schwierigkeiten des COMECON-Finanzinstituts. In: NZZ (Fernausgabe Nr. 198), v. 21.7.1968, S. 33.
- REMUS, Walter: Die betriebswirtschaftliche Problematik des gegenwärtigen staatlichen Systems der Garantien und Bürgschaften zur Förderung der Ausfuhr. Diss. München 1959.
- RENTHE, Donatus von: Die Behandlung von EWG-Kartellen. In: Der Betrieb, 15. Jg. (1962), S. 1198-1200.
- RIBI, Rolf C.: Das COMECON. Eine Untersuchung über die Problematik der wirtschaftlichen Integration sozialistischer Länder. Zürich und St. Gallen 1970. (Veröffentlichung des Schweizerischen Instituts für Außenwirtschafts- und Marktforschung an der Hochschule St. Gallen, Bd. 25).
- RIEGER, Horst: Probleme industrieller Unternehmungen bei langfristigen Exportaufträgen. 2. Aufl. Köln 1967. (Hrsg. Bundesstelle für Außenhandelsinformation).
- RIEGER, Wilhelm: Einführung in die Privatwirtschaftslehre. 3. Aufl. Erlangen 1964.
- RINGEL, Karlrobert: Exportmarktforschung als Informationsaufgabe. Köln und Opladen 1963. (Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 1196. Herausgegeben im Auftrage des Ministerpräsidenten Dr. Franz Meyers von Staatssekretär Professor Dr.h.c. Dr.E.h. Leo Brandt).
- ROGOWSKI, S.: Exportfinanzierung wird auch im Ostgeschäft immer wichtiger. In: Osteuropa Geschäfte. Hrsg. Handelsblatt-Industriekurier. Außenhandelsausgabe/April 1971, S. 2.
- RÖPKE, Wilhelm: Wettbewerb (II). Ideengeschichte und ordnungspolitische Stellung. In: HdSW, 12. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1965, S. 29-36.
- RÖSSLER, H.: Politische Ökonomie. In: Ökonomisches Lexikon, Bd. II, Berlin/O. 1966, S. 380-381.
- ROSE, Klaus: Theorie der Außenwirtschaft. 2. Aufl., Berlin-Frankfurt/M. 1966. (Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Hrsg. Gerhard Kade).
- ROTH, Günter: 3000 Jahre Soll und Haben. Wie sie reich und mächtig wurden. Düsseldorf-Wien 1969.
- SAND, Hans B.: Die sowjetische Wirtschaftsreform in der Praxis - Erste Ergebnisse und Probleme. In: Wirtschaftsreformen in Osteuropa. Köln 1968, S. 68-99. Hrsg. Karl C. Thalheim und Hans-Hermann Höhmann.

- SANNWALD, Rolf: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft in sowjetischer Sicht. In: Außenwirtschaft, 18. Jg. (1963, Nr. 3), S. 259-276 (Zürich und St. Gallen).
- SCHACHTSCHABEL, Hans G.: Wirtschaftspolitische Konzeptionen. Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1967.
- SCHÄFER, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. Essen 1955. (Betriebswirtschaftliche Bibliothek, Reihe A/VIII. Hrsg. Wilhelm Hasenack).
- SCHÄFER, Erich: Das Exportkartell in betriebswirtschaftlich-absatzwirtschaftlicher Betrachtung. In: Exportkartell und Wettbewerb, Wettbewerbswirtschaftliche und wettbewerbsrechtliche Stellungnahmen zu § 6 GWB mit einem Untersuchungsbericht des Instituts für Exportmarktforschung über Exportkartelle in Deutschland seit 1880. Köln und Opladen 1964, S. 4-74. (Hrsg. Erich Schäfer).
- SCHÄFER, Erich: Grundlagen der Marktforschung. Marktuntersuchung und Marktbeobachtung. 4. Aufl. Köln und Opladen 1966.
- SCHALLEHN, Ernst von: Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr. Loseblatts. Köln (September 1968). (Hrsg. Deutscher Wirtschaftsdienst GmbH).
- SCHMALENBACH, Eugen: Die Beteiligungsfinanzierung. 8. Aufl., bearb. v. Richard Bauer. Köln und Opladen 1954.
- SCHMIDT, Diethelm: Die Exportkreditversicherung, ihre volkswirtschaftliche Bedeutung und Beurteilung. Diss. Köln 1957.
- SCHMIDT, Günter: Die Kreditanstalt für Wiederaufbau. Zugleich ein Beitrag zur Organisationsform und Rechtsstellung der Kreditinstitute des Bundes. Diss. Frankfurt/M. 1966.
- SCHMIDT, Willi: Die Deutsche Bundesbank. Frankfurt/M. 1969.
- SCHMIDT-PAPP, Ernst: Die ökonomische Reformbewegung in Ungarn und der "Neue Wirtschaftsmechanismus". In: Wirtschaftsreformen in Osteuropa. Köln 1968, S. 188-210. (Hrsg. Karl C. Thalheim).
- SCHMIDT-SUDHOFF, Ulrich: Unternehmerziele und unternehmerisches Zielsystem. Wiesbaden 1967. (Schriftenreihe Betriebswirtschaftliche Beiträge, Bd. 10. Hrsg. Hans Münstermann).
- SCHMITT, Matthias: "Chemie 70" in Moskau - eine Bilanz. Die internationale Ausstellung diesmal in verbesserter Atmosphäre/Von Professor Dr. Matthias Schmitt. In: FAZ, Nr. 222, v. 25.9.70, S. 18.
- SCHNEIDER, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie. I. Teil: Theorie des Wirtschaftskreislaufs. 10. Aufl. Tübingen 1963.
- SCHNEIDER, Helmut: Werbung und Marktforschung im Außenhandel zwischen sozialistischen Staaten. In: Neue Werbung, Nr. 12/1967, (Berlin/O.), S. 3-6.

- SCHNUTENHAUS, Otto R.: Absatzpolitik und Unternehmensführung. Freiburg i. Breisgau 1961.
- SCHOEN, Hans Dieter: Chancen, Erfordernisse und Probleme der Unternehmenskooperation mit osteuropäischen Staatsbetrieben. In: Wachsende Aufgaben der Betriebswirtschaft im Europäischen Markt. Berlin 1967, S. 119-157. Hrsg. Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft.
- SCHROERS, Fritz: Kompensationsverträge. Ein Beitrag zur Handelspolitik der Kriegs- und Nachkriegszeit. Diss. Köln 1925.
- SCHÜTTE, Ehrenfried: Das Versicherungswesen der Sowjet-Union ohne Berücksichtigung der Sozialversicherung. Mit einem Rückblick auf das vorrevolutionäre Erbe. Berlin 1966. (Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswirtschaft, H. 73).
- SCHUBERT, Harald: Die Regeln der Berner Union. Wichtiges Instrument zur Erhaltung des fairen Wettbewerbs auf den Exportmärkten. In: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, 17. Jg. (1963, H. 7), S. 128-129.
- SCHULTHEISS, Rainer R.: Gewinn - Ja oder Nein. Versuch einer Systematisierung. Meisenheim am Glan 1969.
- SCHUSTER, Leo: Forfaitierung - die Exportfinanzierung in "Bausch und Bogen". In: Betriebswirtschaftliche Umschau, 39. Jg. (1969, Nr. 4), S. 140-143.
- SEGRÈ, Claudio: Die mittelfristige Exportfinanzierung. Europäische Probleme und Erfahrungen. (Aus dem Englischen übersetzt). Frankfurt/M. 1959. (Hrsg. Kreditanstalt für Wiederaufbau).
- SEIDENZAHL, Fritz: Das 3-Milliarden-Geschäft. Zum deutsch-sowjetischen Vertragswerk von 1958. Düsseldorf 1958.
- SEIFERT, Eberhard/KELLER, Horst: Die Rolle des Gewinnes. In: Geld und Kreditversicherung (Ausgabe der Deutschen Finanzwirtschaft), 22. Jg. (1968, Nr. 18, S. 15-18.
- SELUCKÝ, Radoslav: Reformmodell ČSSR - Entwurf einer sozialistischen Marktordnung oder Gefahr für die Volkdemokratien? Reinbek bei Hamburg 1969.
- SERAPHIM, Hans-Jürgen: Theorie der Allgemeinen Volkswirtschaftspolitik. 2. Aufl. Göttingen 1963. (Grundriss der Sozialwissenschaften, Bd. 5. Hrsg. Harald Jürgen-sen und Andreas Predöhl).
- SEWERA, W.: Perspektywy współpracy naukowo-technicznej krajów socialistycznych /Perspektiven der wissenschaftlich-technischen Zusammenarbeit der sozialistischen Länder/. In: Życie gospodarcze, 12.10.1969. Zitiert nach: osteuropa-Zeitschrift für Gegenwartsfragen des Ostens, 20. Jg. (1970, Nr. 3), S. A171-A174.

- SIECH, Werner: Lizenzen in den sozialistischen Ländern. In: Betriebswirtschaftliche Umschau, 39. Jg. (1969, Nr. 11), S. 377-379.
- SIEG, Harald/FAHNING, Hans/KÖLLING, Karl F.: Außenwirtschaftsgesetz - Kommentar. Berlin-Frankfurt/M. 1963.
- SIK, Ota: Fakten der tschechoslowakischen Wirtschaft. (Aus dem Tschechischen übersetzt). 1. Aufl. Wien-München-Zürich 1969.
- SIX, F.A.: Marketing in der Investitionsgüterindustrie. Durchleuchtung, Planung, Erschließung. Bad Harzburg 1968 (Taschenbücher zur Betriebspraxis der Akademie für Führungskräfte der Wirtschaft, Bd. 6. Hrsg. Deutsche Volkswirtschaftliche Gesellschaft e.V., Hamburg).
- SÖLTER, Arno: Neues Leitbild - alte Modelle. In: Der Volkswirt, 23. Jg. (1969), Nr. 24, S. 32-38.
- SOHN, Karl-Heinz: Die Wirtschaftsbeziehungen der Bundesrepublik Deutschland mit den Ländern Osteuropas. In: Beiträge zur Wirtschafts- und Gesellschaftsgestaltung. Festschrift für Bruno Gleitze zum 65. Geburtstag am 4. August 1968. Berlin 1968, S. 465-479. Hrsg. Friedrich Lenz in Verbindung mit Carl Föhl und Claus Köhler.
- SONNEK, Josef: Marketing-Politik in der Investitionsgüterindustrie. Untersuchung der Möglichkeiten und Grenzen einer Marketing-Politik der Hersteller von Investitionsgütern als Problem der Abstimmung der güterbezogenen Teilpolitiken Produktion und Absatz mit den Ergebnissen der Absatz-Marktforschung. Diss. Berlin 1962.
- SPRECHERGRUPPE UND PRESSE- UND INFORMATIONSDIENST DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Hrsg.): Agrarmarkt und Agrarpolitik in der Europäischen Gemeinschaft. Brüssel, November 1967.
- STÄCKER, Hans-Georg: Vertriebsprobleme im Handel mit Staatshandelsländern in europäischer Sicht. In: Betriebswirtschaftliche Umschau, 38. Jg. (1968, Nr. 7/8), S. 231-238.
- STANDKE, Klaus-Heinrich: Der Handel mit dem Osten. Die Wirtschaftsbeziehungen mit den Staatshandelsländern. Baden-Baden 1968. (Schriftenreihe zum Handbuch für Europäische Wirtschaft, Bd. 36. Hrsg. Heinrich Rieber).
- Statistická ročenka Československé Socialistické Republiky 1969 [Statistisches Jahrbuch der Tschechoslowakei 1969]. Praha 1969.
- STEINHARDT, Gisbert: Betriebswirtschaftliche Fragen der Auftragsverlagerung im Werkzeugmaschinenbau für Auftraggeber und Unterlieferer. Diss. Tübingen 1962.
- STETTEN, Sigurd Freiherr von: Der langfristige Lieferantenkredit im Außenhandel (Exportkredit). Exportförderung und Entwicklungshilfe. Mit Vergleich der Finanzierungen durch Weltbank und IFC. Berlin 1962. (Volkswirtschaftliche Schriften, H. 61. Hrsg. J. Broermann).

- STRASSER, Helge: Zielbildung und Steuerung der Unternehmung. Wiesbaden 1966. (Schriftenreihe Betriebswirtschaftliche Beiträge, Bd. 8, Hrsg. Hans Münstermann).
- SUDA, Siegfried: Die Kreditleihe im Außenhandel. Akzeptkredit, Rembourskredit, Avalkredit. Wiesbaden 1958.
- TAFEL, Jörg: Der Entscheidungsprozeß beim Kauf von Investitionsgütern. Möglichkeiten und Grenzen seiner Beeinflussung durch Absatzstrategien der Hersteller. Diss. Erlangen-Nürnberg 1967.
- TESMAR, Heino von: Zahlungsbedingungen und Zahlungsrisiko beim Vertrieb von Industrieanlagen. Unter besonderer Berücksichtigung des Exports. Diss. Berlin 1964.
- TESMAR, Heino von: Zahlungsbedingungen als Mittel des Wettbewerbs im Großanlagengeschäft. Möglichkeiten und Grenzen einer Beeinflussung der Absatzchancen im Inlandsgeschäft und im Export durch Zahlungsbedingungen. Berlin 1964. (Grundlagen und Praxis der Betriebswirtschaft, Bd. 3).
- THALHEIM, Karl C.: Grundzüge des sowjetischen Wirtschaftsystems. Köln 1962. (Abhandlungen des Bundesinstituts zur Erforschung des Marxismus-Leninismus, Institut für Sowjetologie, Bd. I).
- THALHEIM, Karl C.: Die wirtschaftliche Integration des Ostblocks und die Weltwirtschaft. In: Weltwirtschaft 1964, Berlin und Frankfurt 1964, S. 100-102. (Hrsg. Deutsche Weltwirtschaftliche Gesellschaft e.V.).
- THALHEIM, Karl C.: Wirtschaftliche Zusammenschlüsse im Ostblock. In: Verwaltung im modernen Staat - Staat und Wirtschaft. Berliner Beamtentage 1965. Berlin 1966, S. 80-98. (Hrsg. Senator für Inneres).
- THALHEIM, Karl C.: Bedeuten die Wirtschaftsreformen in den Ostblockländern einen Systemwandel? In: Wirtschaftsplanung im Ostblock. Beginn einer Liberalisierung? Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1966, S. 54-67. (Hrsg. Erik Boettcher).
- THALHEIM, Karl C.: Wirtschaftspolitik. Ost/West-Konvergenz? In: der arbeitgeber, 21. Jg. (1969, Nr. 7), S. 245-248.
- THAYER, George: War Business. Geschäfte mit Waffen und Krieg. (Aus dem Amerikanischen übersetzt). Hamburg 1970.
- THIESS, Erich: Kurz- und mittelfristige Finanzierung. Wiesbaden 1958. (Die Wirtschaftswissenschaften, 4. Lieferung, Reihe A (Betriebswirtschaftslehre)/Beitrag Nr. 24. Hrsg. Erich Gutenberg).

- TINBERGEN, Jan: Die Rolle der Planungstechniken bei einer Annäherung der Strukturen in Ost und West. In: Wirtschaftsplanung im Ostblock. Beginn einer Liberalisierung? Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1966, S. 35-53. (Hrsg. Erik Boettcher).
- TISCHNER, Helmut: Der deutsche Osthandel. Außenwirtschaftliche Politik der Bundesregierung zur Aktivierung des Osthandels; die Zukunft des deutschen Osthandels. In: Konjunkturpolitik. Zeitschrift für angewandte Konjunkturforschung, 13. Jg. (1967, H. 5-6), S. 332-381.
- TRAUTMANN, Walter: Schwerer Gang nach Moskau. In: Der Volkswirt, 17. Jg. (1963, Nr. 50), S. 2725-2726.
- TRAUTMANN, Walter: Wenn Chruschtschow kommt ... In: Der Volkswirt, 18. Jg. (1964, Nr. 32), S. 1757-1758.
- TREVIRANUS, Hans-Dieter: Außenpolitik im demokratischen Rechtsstaat. Tübingen 1966.
- TROST, Hans-Georg: Beitrag zur Präzisierung der Aussage des Gesetzes der vorrangigen Entwicklung von Abteilung I. In: Aktuelle Probleme der Politischen Ökonomie des Sozialismus. Von einem Autorenkollektiv. Leipzig 1970, S. 25-43. (Freiberger Forschungshefte D67 Politische Ökonomie und Soziologie. Hrsg. Rektor der Bergakademie Freiberg).
- UNITED NATIONS / SECRETARIAT OF THE ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE (Ed.): Recent economic developments in eastern Europe and the Soviet Union. Economic Survey of Europe in 1965. Part 1. The European Economy in 1965. New York 1966, p. 1-102.
- VEREINSBANK IN HAMBURG (Hrsg.): Die Forfaitierung von Exportforderungen. In: Wirtschaftsbericht, Dezember 1970, Nr. 124, S. 12-15.
- VEREINSBANK IN HAMBURG (Hrsg.): UdSSR - neue Aussenhandelsorganisation. In: Aussenhandelsrundschreiben Nr. 1, v. 11.1.1971, S. 5.
- VEREINSBANK IN HAMBURG (Hrsg.): UdSSR - Neue Aussenhandelsorganisation gegründet. In: Aussenhandelsrundschreiben Nr. 13, v. 17.5.1971, S. 4.
- VOGEL, Heinrich/KONTETZKI, Heinz/SCHÜTTERLE, Peter: Betrieb und zentrale Planung in der UdSSR nach den Wirtschaftsreformen vom Herbst 1965. München-Wien 1966. (Gegenwartsfragen der Ost-Wirtschaft. Schriftenreihe des Seminars für Wirtschaft und Gesellschaft Osteuropas an der Universität München. Bd. 2. Hrsg. Hans Raupach).
- VOIGT, Fritz: Sowjetunion: (III) Wirtschaft: (7) Industrie. In: HdSW, 9. Bd. Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 359-365.
- VORMBAUM, Herbert: Finanzierung der Betriebe. Wiesbaden 1964.

- VORMBAUM, Herbert: Probleme des langfristigen Exportgeschäfts und ihre Lösung in der Bundesrepublik Deutschland. In: Der Markt, 6. Jg. (1967, Nr. 23), S. 61-73. (Zeitschrift für Absatzwirtschaft und Absatzpolitik. Hrsg. Österreichische Gesellschaft für Absatzwirtschaft).
- WALDE, Hermann: Die organisatorischen Grundlagen der Anlagenlieferfirma und der Arbeitsablauf. In: Walde, Hermann/Berlinghoff, Gerd: Das Auslandsgeschäft mit Industrieanlagen. anbahnen - projektieren, finanzieren - abwickeln. München 1967, S. 13-199.
- WALTER, Herbert/LORENZ, Wilhelm: Handbuch der Auslandswerbung für Investitionsgüter und das Entwicklungsgeschäft. Berlin 1970.
- WASOWSKI, Stanislaw (Ed.): East-West Trade and the Technology Gap. A political and economic appraisal. New York-Washington-London 1970. Published in cooperation with the Institute for Defense Analyses.
- WEBER, Adolf: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung. 7. Aufl. Berlin 1958.
- WEBER, Peter: Die Organisationsstruktur des Absatzbereiches in Unternehmungen der Maschinenindustrie. Winterthur 1967.
- WEBER, Wilhelm: Factoring - Möglichkeiten und Probleme. In: Bankbetriebliche Information. 8. Jg. (1970, Nr. 2), S. 47-52.
- WEDDIGEN, Walter: Grundzüge der Allgemeinen Volkswirtschaftspolitik. Wiesbaden 1966.
- WEIDEMANN, B.: "Formen multinationaler Unternehmungen". In: Der Betrieb, 23. Jg. (1970, Nr. 46), S. 2137-2141.
- WEINHOLD-STÜNZI, Heinz: Grundlagen wirtschaftlicher Absatzführung. Bern 1964. (Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel an der Hochschule St. Gallen, Bd. 6).
- WEITZMANN, Martin L.: Soviet Postwar Economic Growth and Capital-Labour Substitution. In: The American Economic Review, Vol. LX (1970, No. 4), p. 676-692.
- WELLENSTEIN, Edmund P.: Die gemeinsame Handelspolitik am Ende der Übergangszeit. In: europäische gemeinschaft. 12/1969, S. 10-11.
- WENZEL, Willibald: Die Gestaltungselemente der Verkaufsbepolitik für Investitionsgüter unter besonderer Berücksichtigung des Faktors Erklärungsbedürftigkeit. Berlin 1964. (Vertriebswirtschaftliche Abhandlungen des Instituts für industrielle Verbrauchsforschung und Vertriebsmethoden an der Technischen Universität Berlin, H. 7. Hrsg. Otto R. Schnutenhaus).

- WESSELY, Kurt: Die Kooperation zwischen Ost und West. In: Wirtschafts Berichte, 3. Jg. (1968), Nr. 4, S. 21-23. (Hrsg. Creditanstalt Bankverein).
- WESSELY, Kurt: Gedanken zu wirtschaftlichen Folgen der deutschen Ostpolitik. In: NZZ (Fernausgabe Nr. 355) v. 25.12.70, S. 17.
- WEYER, Heinrich: Die Durchführung der Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrages. In: Steigende Kosten - Sinkende Zuwachsraten - Verschärfter Wettbewerb. Vorträge des 16. Deutschen Betriebswirtschaftler-Tages. Berlin 1963, S. 167-181. (Hrsg. Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft).
- WIDMER, Max: Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Außenhandel. Würdigung und Kritik der einschlägigen völkerrechtlichen Bestimmungen aus wirtschaftlicher Sicht. Zürich/St. Gallen 1961. (Veröffentlichung der Handels-Hochschule St. Gallen, Reihe A, Nr. 60).
- WILD, Bernhard: Zur Problematik betriebswirtschaftlicher Entscheidungskriterien. In: BFuP, 21. Jg. (1969), S. 65-75.
- WILD, Jürgen: Unternehmerische Entscheidungen, Prognosen und Wahrscheinlichkeit. In: ZfB, 39. Jg. (1969), 2. Ergänzungsheft, S. 60-89.
- WITTE, Eberhard: Mikroskopie einer unternehmerischen Entscheidung. Bericht aus der empirischen Forschung. In: IBM-Nachrichten, 19. Jg. (1969, Nr. 193), S. 490-495.
- WITTMANN, Waldemar: Unternehmung und unvollkommene Information. Unternehmerische Voraussicht - Ungewißheit und Planung. Köln und Opladen 1959.
- WÜBLING, Hanns-H.: Die Versicherung des Lieferantenkredits. In: ZfgK, 22. Jg. (1969), S. 358-360.
- WOHLFARTH, Ernst/EVERLING, Ulrich/GLAESNER, Hans J./SPRUNG, Rudolf: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, Kommentar zum Vertrag. Berlin und Frankfurt/M. 1960.
- WÜLBERS, Hermann: Das Export-Factoring braucht einen Vergleich nicht zu scheuen. In: Handelsblatt, Nr. 237, v. 10.12.70, S. 21.
- WYROZEMBSKI, Z.J.: Wachstumsrate, technischer Fortschritt und Beschäftigung. In: Probleme zentraler Wirtschaftsplanung - Nationalökonomien Osteuropas über Theorie und Praxis der Wirtschaftspolitik. München 1967, S. 117-138. (Schriftenreihe des Österreichischen Ost- und Südosteuropainstituts, Bd. 2. Hrsg. Richard G. Plaschka).
- Zahlreiche Gespräche mit Vertretern der Wirtschaftspraxis, die es sich jedoch ausdrücklich verbaten, namentlich genannt zu werden.
- ZAHN, Johannes C.D.: Zahlung und Zahlungssicherung im Außenhandel. 4. Aufl. Berlin 1968.

ZAHN, Johannes C.D.: Lieferantenkredite und Exportfinanzierung. In: Mitteilungen 1/1970, S. 11-19. (Hrsg. Internationale Handelskammer, Deutsche Gruppe, Stuttgart 1970).

ZAUBERMANN, Alfred: Modellvorstellungen der Reformer. In: Wirtschaftsreformen in Osteuropa. Köln 1968, S. 9-40. (Hrsg. Karl C. Thalheim).

ZOTSCHIEW, Theodor D.: Zahlungsbilanzprobleme der sowjetischen Außenwirtschaft. In: Weltwirtschaftliches Archiv (WWA). Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Bd. 100 (1968 I), S. 135-184. (Hrsg. Erich Schneider).

ZOTSCHIEW, Theodor D.: Die außenwirtschaftliche Verflechtung der Sowjetunion. Tübingen 1969. (Kieler Studien. Forschungsberichte des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Bd. 97. Hrsg. Erich Schneider).

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

1. Allgemeine Abkürzungen

a.a.O.	= am angegebenen Ort
Abs.	= Absatz
Art.	= Artikel
Aufl.	= Auflage
Bd.	= Band
BGBI.	= Bundesgesetzblatt
BRD	= Bundesrepublik Deutschland
DDR	= Deutsche Demokratische Republik
Ders.	= Derselbe
d.h.	= das heißt
Dies.	= Dieselbe(n)
Diss.	= Dissertation
DM	= Deutsche Mark
Ed., ed.	= editor, edited
EWG	= Europäische Wirtschafts- gemeinschaft
etc.	= et cetera
ff.	= folgende Seiten
Fußn.	= Fußnote
GATT	= General Agreement on Tariffs and Trade
H.	= Heft
Habil.-Schr.	= Habilitations Schrift
Hrsg., hrsg.	= Herausgeber, herausgegeben
insbes.	= insbesondere
Jg.	= Jahrgang
KPdSU	= Kommunistische Partei der Sowjetunion
Loseblatts.	= Loseblattsammlung
LKW	= Lastkraftwagen
M.	= Main
Mio.	= Millionen
Mrd.	= Milliarden
NATO	= North Atlantic Treaty Organization

N.F.	= Neue Folge
No.	= number
Nr.	= Nummer
O.	= Ost
OECD	= Organization for Economic Cooperation and Development
OEEC	= Organization for European Economic Cooperation
o.J.	= ohne Jahrangabe
o.O.	= ohne Ortangabe
o.S.	= ohne Seitenangabe
o.V.	= ohne Verfasserangabe
p.	= page(s)
PKW	= Personenkraftwagen
RGW	= Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe
RKW	= Rationalisierungs-Kuratorium der Deutschen Wirtschaft e.V.
RSFSR	= Russische Sozialistische Föderative Sowjetrepublik
S.	= Seite(n)
u.a.	= und andere
UdSSR	= Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken
USA	= United States of Amerika
v.	= vom
v.a.	= vor allem
Verf.	= Verfasser
vgl.	= vergleiche
Vol.	= Volume
z.B.	= zum Beispiel

2. Zeitungen, Zeitschriften und Sammelwerke

BfuP	= Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis
Blick durch die Wirtschaft	= Frankfurter Zeitung Blick durch die Wirtschaft
FAZ	= Frankfurter Allgemeine Zeitung für Deutschland

HdB	= Handwörterbuch der Betriebswirtschaft
HdSW	= Handwörterbuch der Sozialwissenschaften
HdW	= Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 1: Betriebswirtschaft
NZZ	= Neue Zürcher Zeitung
ZfB	= Zeitschrift für Betriebswirtschaft
ZfbF	= Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung
ZfgK	= Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen
ZfHF	= Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung
ZfhF	= Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung (1949 - 1963)

LEBENS LAUF

Eberhard Bre me i e r

geboren:		5. Juni 1939.
in:		Berlin.
Eltern:		Ditwalt Bremeier und Ehefrau Lieselotte, geb. Klotz.
Beruf des Vaters:		Mitglied des Vorstandes der Siemens AG.
Dezember	1945	Grundschule in Weimar.
September	1947	Grundschule in Braunschweig.
April	1950	Staatliche Neue Oberschule für Jungen in Braunschweig.
2. März	1959	Reifeprüfung.
April	1959	Technisches Praktikum bei der Firma Hermann Berstorff Maschinenbau-Anstalt GmbH /Maschinenbau/ und bei der Firma Rheinstahl Hanomag AG /Gießerei und Modelltischlerei/, beide in Hannover.
Oktober	1959	Immatrikulation an der Technischen Universität Berlin, Fachrichtung Wirtschaftswesen.
März	1960	Erstes kaufmännisches Praktikum bei der Berliner Disconto Bank AG in Berlin.
April	1960	Immatrikulation an der Freien Universität Berlin, Fachrichtung Betriebswirtschaftslehre.
September	1962	Zweites kaufmännisches Praktikum bei der Firma Anker-Werke AG in Bielefeld.
6. Juli	1966	Diplom-Prüfung für Betriebswirte an der Freien Universität Berlin.
Seit Oktober	1966	Wissenschaftlicher Assistent am Institut für Bank- und Kreditwirtschaft der Freien Universität Berlin.
Seit Oktober	1967	Sieben Lehraufträge an der Freien Universität Berlin.

Druck:

Der Präsident der Freien Universität Berlin
- Universitätsdruckerei -

1 Berlin 41, Kelchstraße 31

